

MICROFINANZAS®

Síguenos:     

www.microfinanzas.pe

Noviembre 2023

Fuente: iStock

• Método de pago

Billeteras son la herramienta clave para el crecimiento de las Pymes, afirma Google. **Pág. 37**

• Acceso al crédito

Experian tiene el potencial para incluir a 3 millones de peruanos en el mediano plazo. **Págs. 40-41**

• Liquidez inmediata

Latam Trade Capital quiere masificar el factoring electrónico digital en Perú. **Págs. 48-49**

Jugadores tecnológicos extranjeros de pagos digitales se alistan para ingresar al Perú

Bancos digitales del nivel de Ualá, Nubank y Revolut, que empezaron como Empresas Emisoras de Dinero Electrónico, preguntan por los avances de la interoperabilidad en Perú para crear sus propias EEDE no bancarias, revela Ljubica Vodanovic.

Falta confianza

Alfredo Thorne Vetter, exministro de Economía y Finanzas, opina que será difícil salir de la actual situación económica porque no se está atacando el problema de fondo que es la debilidad del consumo y de la inversión.



Págs. 6-10

Política tributaria

Luis Alberto Arias, exjefe de la Sunat, manifiesta que el Ministerio de Economía y Finanzas ha perdido hace tiempo el impulso para hacer una reforma tributaria y no tiene un plan para reducir la evasión en el país.



Págs. 12-15

Fomento industrial

Jesús Salazar Nishi, presidente de la SNI, considera que hacia el año 2050 podría lograrse un PBI per cápita cercano a US\$20.000 anuales con una nueva ley de industrias, y la pobreza caería al 10% de la población.



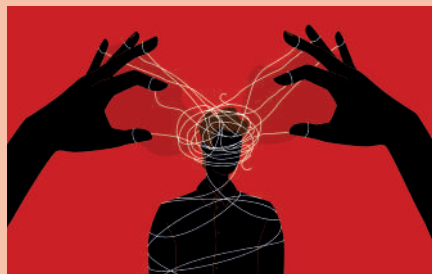
Págs. 30-33



Versión Digital

4 Editorial

Valores trastocados



6-10 Reglas de juego

La inversión privada está a la espera de lo que podrá pasar en las elecciones generales del 2026, respecto a las garantías para la seguridad jurídica, declara Alfredo Thorne Vetter.

12-15 Política tributaria

Una de las medidas más importantes pendientes por parte del MEF es racionalizar las exoneraciones tributarias y realizar el catastro fiscal, cuya implementación ha avanzado muy poco, dice Luis Alberto Arias.

16-21 Líneas de defensa

Las entidades financieras deben prepararse para tomar créditos cuando haya condiciones para el crecimiento económico, dijo Jorge Mogrovejo González en la presentación del Informe de Estabilidad del Sistema Financiero de la SBS.

22-23 Planeamiento

Jorge Mogrovejo González explicó qué significa hacer microfinanzas con crecimiento negativo y altos niveles de inflación. Dijo que ningún país ha salido de una crisis dando crédito porque la gente no puede devolverlos.

24-25 Mitigar riesgo

Algunas entidades financieras de menor tamaño necesitan reforzar sus patrimonios con aportes de capital de los accionistas o incorporando socios estratégicos, señala el BCR en su Reporte de Estabilidad Financiera.

26-27 Enfoque divergente

Para la FEPCMAC los programas del Gobierno no están funcionando y es preocupante la postura del MEF que desestimó el pedido de las Cajas Municipales de apalancamiento de S/1.000 millones para otorgar créditos.

28-29 Situación Perú

La pobreza afectará al 29,1% de la población este año, elevándose desde un 27,5% en el 2022, con lo cual, 9,8 millones de personas se ubicarán por debajo de la línea de pobreza en el país, anuncia el BBVA Research.

30-33 Ley de industrias

Hay que elegir los sectores estratégicos que se desarrollarán industrialmente, así lo han hecho países del sudeste asiático y lo están haciendo países de la región, asegura Jesús Salazar Nishi, presidente de la SNI.

34-36 Interoperabilidad

Las microfinancieras están un paso detrás de los bancos en su preparación para el Open Finance, y tienen varios retos como medir el impacto que tendrán cuando compartan su data, manifiesta Ljubica Vodanovic.

37 Opinión

La gran demanda por las billeteras digitales abre una oportunidad para que las Pymes crezcan, debido a que les brinda grandes beneficios para potenciarse dentro de sus sectores, dice Gonzalo Mariátegui Pastor de Google Perú.

38-39 Créditos digitales

Unos 100 mil yaperos han accedido a través de la billetera digital a un crédito formal por primera vez. El objetivo es que 5 millones de sus usuarios tengan un crédito, manifestó el CEO de Yape, Raimundo Morales.

40-41 Data alternativa

Antonio Mercado Alza de Experian explica que trabajan en la mejora de la toma de decisiones data-driven a través de tecnología y analítica de vanguardia que combinan con su nueva suite de scores de riesgo Advance.

42-43 Educación financiera

El Minedu y la SBS firmarán un nuevo convenio para su enseñanza en las escuelas, luego que se promulgó una ley que la declara obligatoria, indicó Mariela Zaldívar Chauca, superintendente adjunta de Conducta de Mercado e Inclusión Financiera.

44 Aporte privado

El sector privado podría sumarse a la capacitación de los profesores de educación básica que enseñarán a sus alumnos los temas financieros y tributarios, contables, de economía y derechos del consumidor, opinó Ljubica Vodanovic.

45 Alcance nacional

Caja Cusco concretó Plan de Expansión "Tahuantinsuyo" al sumar 136 agencias a nivel nacional, informó Gustavo Villaverde Martínez. Nuevas oficinas están en Piura, Tumbes, Jaén, Huaraz, Pucallpa y Yurimaguas, entre otros lugares.

46-47 Capacidades financieras

SBS emitió opinión sobre 2 proyectos de ley que proponen la apertura de cuentas de ahorro y de dinero electrónico para menores de edad de 14 a 18 años siempre que cuenten con autorización expresa del padre, madre o tutor.

48-49 Facturas electrónicas

Latam Trade Capital compró Fivana, la fintech chilena de factoring electrónico digital, para facilitar a las Pymes el acceso a financiamiento rápido y oportuno, explica su CEO, Oswaldo Sandoval Zavala.

50-52 Retorno atractivo

Compañías entregarían dividendos de 5%, en promedio, y si a ello se suma una ganancia de capital de 16%, el retorno potencial para el mercado de renta variable sería de 21% en el 2024, proyectó Credicorp Capital.

53 Opinión

La contratación de un gerente comercial efectivo debe ser cuidadosamente evaluada, puede marcar la diferencia en el éxito de una empresa, comenta Raúl Castro Chávez de Business Evolution Consulting (BEC).

54-55 Retroceso

El PBI del tercer trimestre cayó 1% interanual, con lo cual se registra el tercer trimestre de contracción consecutiva. La inversión privada se redujo 6,2%, acumulando 5 trimestres seguidos a la baja, reportó el BCR.

MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.

© 2023 Edición N° 216

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2011-09133.

Los artículos firmados son de exclusiva responsabilidad de sus autores. MICROFINANZAS no se responsabiliza necesariamente con el contenido de los mismos. Se autoriza la reproducción total o parcial, siempre y cuando se mencione la fuente.

56-57 Débil avance

Fuerte alza de 9% del crédito a las personas impulsa el crédito al sector privado en solo 0,9% en octubre. El crédito a las empresas cayó en 3,9%, pero sin Reactiva Perú, hubiera crecido 3%, reportó el BCR.

58-59 Transacciones digitales

El 72% de transacciones monetarias realizadas en el BCP hasta octubre fueron vía digital, frente al 59% del 2022. Uso de todos los medios de pago crece con excepción de la tarjeta de crédito, que decrece de 42% a 39% entre ambos años.

60-61 Billetera de Google

La app con presencia en 70 mercados ya se puede usar en Perú, en una primera etapa, con las tarjetas American Express, Mastercard y Visa de BCP, BBVA, Caja Arequipa, Interbank, Máximo y Scotiabank.

62 Finanzas embebidas

A través de la tecnología de Pomelo y de la red global de Visa, fintechs, bancos y empresas peruanas pueden acelerar y escalar sus procesos de emisión de tarjetas ofreciendo sus propias opciones de crédito y débito.

63 Fondos colectivos

Pandero Casa y Pandero Auto se expanden con la apertura de nuevos puntos de atención en el país. Pandero Casa proyecta la venta de un total de 1.200 certificados este año, y Pandero Auto prevé crecer cerca de 20%.

65 Tienda online

En el primer mes de lanzamiento, Yape Tienda superó las 2.000 transacciones en un día, una cifra relevante en comparación a otros e-commerce en el país. Prevé ofrecer más de 250 mil categorías en un año.

67 Opinión

Rosario Almenara Díaz, vicepresidente de LHH DBM Perú, brinda reflexiones clave para lograr una entrevista laboral exitosa. Lo primero que se debe hacer es investigar sobre la empresa y evaluar la información.

Director
Javier Parker Chávez

Editor general: Víctor Huamán Paredes

Colaboradores: Nicolás Castillo Arévalo,
Luis Hidalgo Suárez, Yamil Rodríguez Flores

Diseño y diagramación
Anderson Castro Santiago

Conducción Microfinanzas TV
Neisy Zegarra Jara

MICROFINANZAS

Publicidad: Efraín Yauri Paredes  +51 964 965 156



Cumplimos un año más haciendo realidad los sueños de **miles de familias peruanas**, contribuyendo en su desarrollo y mejorando su calidad de vida.
¡Su sueño, es nuestro principal propósito!

 **CAJA TRUJILLO**

39
AÑOS



Valores trastocados



Fuente: iStock

A un año del frustrado golpe de Estado de Pedro Castillo, pareciera que el Perú se sumerge en una nueva crisis política de impredecibles consecuencias, una más en la que los antagonistas se atribuyen la razón jurídica y moral; esta última, más aún, si la jurídica no les es lo suficientemente conveniente para imponer el 'valor' que defienden.

Mientras tanto, unas 600 mil personas más han cruzado la línea de la pobreza monetaria este año en el Perú, la cual habría aumentado del 27,5% de la población el año pasado, al 29,1% en este 2023, afectando a 9,8 millones de personas en todo el país, estima el BBVA Research en un informe que publicamos en esta edición de **Microfinanzas**.

En junio pasado, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) había anunciado, en base a los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho), que en el 2022 cayeron en la pobreza 628 mil peruanos. Así, entre los años 2022 y 2023, alrededor de 1,28 millones de personas han vuelto a ser pobres en este país.

En medio de posiciones políticas irreconciliables, vemos una vez más que se puede justificar, sin siquiera sonrojarse, decisiones que trastocan el orden constitucional, violentan las leyes y el debido proceso que rigen la convivencia civilizada de una nación, si es que es necesario para imponer ese 'valor'.

Ya pocos recuerdan que para el año 2019 Perú había logrado reducir la pobreza al 20,2% de la población. Es decir, en el 2023 la pobreza se habrá incrementado

en 8,9 puntos porcentuales respecto al nivel que hubo hace cuatro años, lo que equivale a 2 millones 694 mil nuevos pobres en este periodo. La economía peruana acumula tres trimestres consecutivos de caída y se da por descontado que este año cerrará en negativo. Para el 2024 se proyecta que solo crecerá 2%, cuando en el periodo 2010-2019 crecía a un promedio de 4,5%.

Las altas tasas de inflación que ha sufrido el país durante los dos últimos años explican solo en parte el enorme avance de la pobreza, es evidente que el impacto hubiera sido menor con crecimientos económicos más elevados.

Pero poco importa si para hacer prevalecer este 'valor' hay que controlar a como dé lugar algún poder del Estado. Por ejemplo, podemos justificar falsas denegaciones de cuestiones de confianza para disolver inconstitucionalmente un Congreso de la República, si está controlado por el que se opone a este 'valor'.

Así sucedió en septiembre del 2019, y la incertidumbre política pasó factura. Entre los años 2001 y 2019, la inversión privada crecía a un promedio anual de 8%, sin embargo, esto se interrumpió por la COVID-19 y, luego de un breve periodo de recuperación, se detuvo otra vez tras agravarse la incertidumbre política con la elección de Castillo en el 2021.

Al tercer trimestre del presente año, la inversión privada suma 5 trimestres consecutivos de retroceso, y ello en un entorno en el que las expectativas empresariales siguen estancadas en terreno pesimista.

Ahora, solo se espera que la inversión privada pueda

aumentar entre 2% y 2,5% anual en los próximos años. Sin crecimiento económico, ni inversión privada, no habrá reducción de la pobreza. Las cifras de los últimos dos años nos lo recuerdan una vez más.

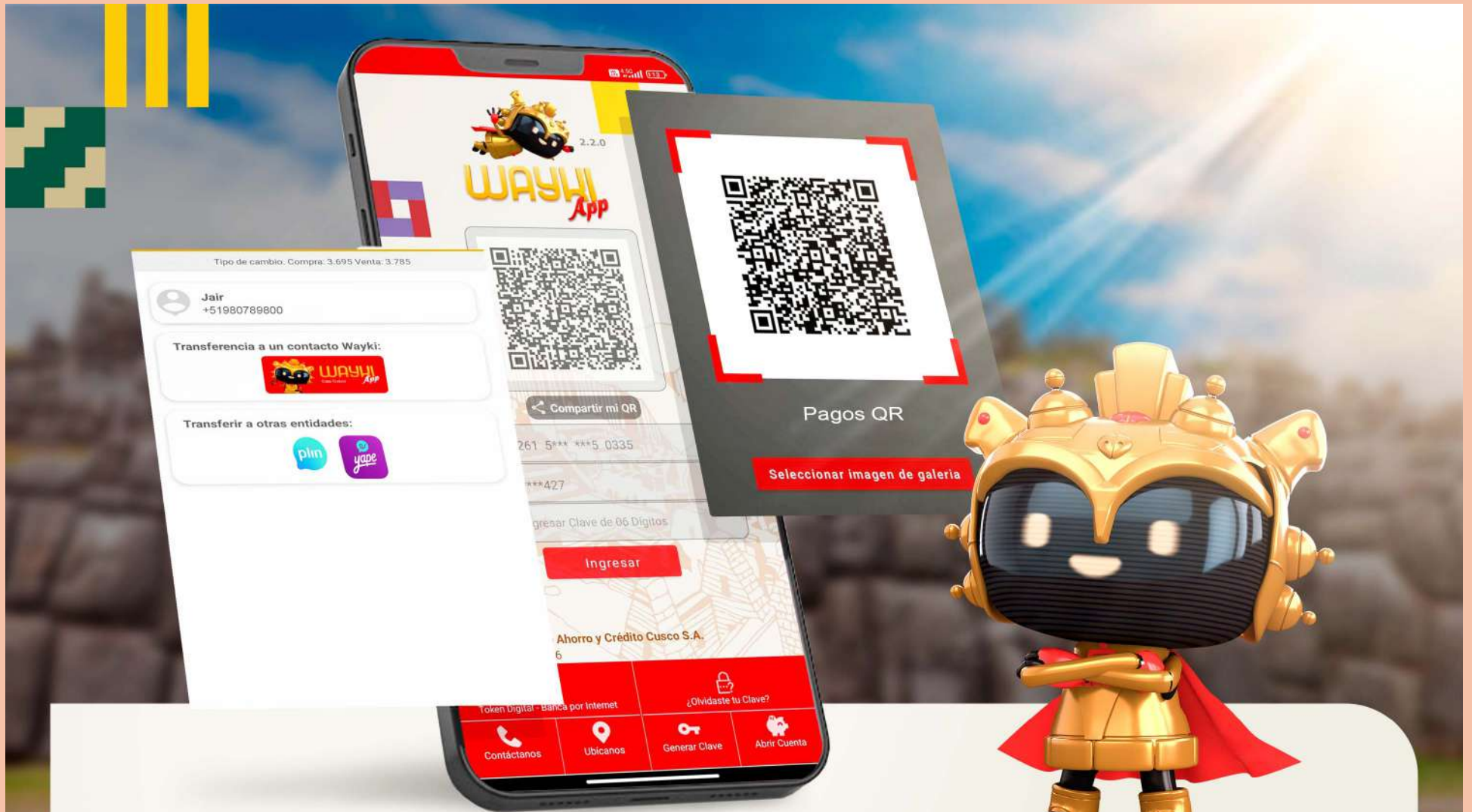
Pero ¿qué pasa si no podemos imponer este 'valor' mediante el control de un poder del Estado? Se puede salir a protestar a las calles. No una protesta pacífica, debe ser violenta para que este 'valor' se pueda imponer.

Además, vamos a llamar a la protesta 'social', cuando en un pasado no muy lejano no les llamábamos así, ni tampoco eran tan violentas. Tanto, por ejemplo, como las que protagonizaron los aliados de Castillo, tras su fallido golpe de Estado, para imponer una nueva constitución y convocar a elecciones generales.

Y la pobreza seguirá creciendo en el 2024 hasta alcanzar al 29,6% de la población, estima el BBVA Research. Quedará a solo 0,5 puntos porcentuales del nivel que hubo en el 2020 (30,1%), tras el cierre del aparato productivo durante la pandemia.

Todo vale en nombre de ese 'valor', poco importa que 2,7 millones de peruanos más hayan caído en la pobreza en tan solo cuatro años. Tampoco hay que indignarse ni salir a protestar por esto, hay que hacerlo por otras causas que sirven para imponer este 'valor'.

Obviamente este 'valor' no es la solidaridad, el respeto, la responsabilidad, ni la compasión. No es el crecimiento económico, los derechos laborales, ni la justicia, aunque lo disfrazemos de esta, es el poder y, por supuesto, los beneficios económicos que da.



Wayki App

Realiza tus operaciones desde donde estés.



Ahora puedes enviar dinero a **Yape** y **Plin** desde Wayki App a través de tu número móvil.



Realiza pagos y transferencias de manera fácil, rápida y segura escaneando **código QR**.



Paga tus **servicios, créditos, tarjetas y recargas de celular** de forma rápida desde Wayki App.



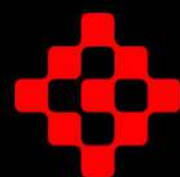
Apertura tu cuenta de ahorros digital, cuenta plazo fijo flexible, cuenta sueldo y más, sin tanto papeleo.



Desembolsa tu préstamo desde cualquier lugar de manera rápida y sencilla.



Compra y vende dólares de manera fácil y segura directamente desde Wayki Cambista.



CajaCusco

Entrevista a Alfredo Thorne Vetter, fundador y director principal de Thorne & Associates

“La economía no va a despegar hasta que se aclaren las reglas de juego para trabajadores y para inversionistas”

Será difícil salir de la actual situación económica, tras 3 trimestres de caídas consecutivas del PBI, porque no se está atacando el problema de fondo que es la debilidad de la demanda (consumo e inversión privada), por la falta de confianza, seguridad jurídica y reglas laborales claras, declara a Microfinanzas el también ex ministro de Economía y Finanzas, Alfredo Thorne Vetter.

Entrevista por Luis Hidalgo Suárez

El Producto Bruto Interno (PBI) mensual viene cayendo. En septiembre cayó 1,29% y acumula un retroceso de 0,68% a ese mes. ¿Cómo terminará este año y qué perspectivas ve para el 2024?

Revertir la caída del PBI va a ser muy difícil. Prevemos que el PBI caerá 0,2% en el último trimestre y, en este año, caerá 0,5%, mientras que para el 2024 vemos un crecimiento de 1,7% (ver tabla).

El ministro de Economía estima que con las medidas reactivadoras que ha lanzado (un total de 25 en el Plan Unidos) la economía crecería más de 3% en este último trimestre, tasa que se mantendría en el 2024. El Banco Central de Reserva (BCR) también estima un avance de 3% para el próximo año. ¿En qué cree que basan ese optimismo?

Hay un efecto estacional que, al parecer, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) espera de las medidas. En el programa ‘Con Punche Perú’, con el último crédito suplementario, se están otorgando una serie de bonos.

En particular, se está aumentando los salarios de los servidores públicos (que suman más de 1 millón de trabajadores), entonces, esperan que este estímulo genere un aumento de la demanda en el cuarto trimestre de este año, particularmente en diciembre.

Sin embargo, eso contrasta con lo que vemos en el sector privado. Por ejemplo, el consumo privado que equivale al 65% del PBI prácticamente está en 0% de crecimiento (ver tabla), mientras que en el 2022 crecía casi en 4%.

Asimismo, la inversión privada, que representa más del 20% del PBI, está cayendo. No estamos convencidos del efecto positivo que espera el ministro de Economía con esas medidas.

Hay factores exógenos (internos e internacionales) que afectaron el

crecimiento del PBI este año, ¿qué otras causas explican la caída de 0,5% del PBI que ustedes proyectan para este año?

Hay una serie de choques no anticipados que han hecho que la economía se desacelere, como las protestas de fines del año pasado e inicios de este, el ciclón Yaku y El Niño, etc., que mencionó el ministro de Economía, y que obviamente han sido fuertes.

Sin embargo, el MEF no explica por qué se ha venido observando esa caída tan fuerte en el consumo y en la inversión privados. Asumen que el empleo está aumentando, pero nuestra lectura es que la creación de empleo ya empieza a desacelerarse; lo mismo se ve en la masa salarial que crecía 19% trimestral a junio y ahora crece sólo 5%.

Inversión privada

¿Qué factores explican, entonces, la caída del PBI y de la demanda?

La caída del PBI tiene que ver también con factores como la contra reforma laboral que dio el gobierno de Castillo, que no generó mayores puestos de trabajo y, en cambio, ocasionó más informalidad laboral.

De otro lado, la inversión privada está a la espera de lo que pasará en las elecciones generales del 2026, respecto a las garantías para la seguridad jurídica.

La caída de la inversión privada es una muestra clara de la falta de confianza en el país...

Sí, y aun cuando la caída de la confianza para la inversión viene desde el gobierno de Castillo, el Gobierno actual no ha hecho nada para revertir esta situación. Desde enero se observa el impacto negativo en la inversión privada.

Mientras tanto, el ministro de Economía ha venido pidiendo créditos suplementarios para aumentar el presupuesto público para gasto fiscal corriente, lo cual

tiene un impacto mucho menor en el crecimiento del PBI. De otro lado, el Gobierno no ha hecho nada para mejorar la seguridad jurídica en el país y estamos frente a una gran crisis institucional con los temas del Tribunal Constitucional (TC), la Junta Nacional de Justicia (JNJ), el Congreso y el Poder Judicial. Es un entorno que no le da seguridad al sector privado de que las reglas de juego se vayan a mantener.

Usted coincide con otros analistas en que los inversionistas están esperando a ver qué pasa en las elecciones generales del 2026 para decidir si invierten en el país. ¿Podrá el Perú resistir 2 años y medio más?

Podemos soportar, pero el tema es que la economía va a crecer sólo 1,7% en el 2024, según nuestras proyecciones, y una tasa algo mayor en el 2025; después estaremos cerca de las elecciones generales y el riesgo político va a ir en aumento. La economía no va a despegar hasta que no se aclaren las reglas de juego tanto para los trabajadores como para los inversionistas.

El Plan Unidos, si bien es un esfuerzo para comprometer la inversión del sector privado, de alguna manera es un esfuerzo fallido porque no tiene dientes. El plan considera una serie de medidas, pero varias tienen que pasar por el Congreso para su aprobación.

Vamos a tener que esperar no sé cuantos meses hasta que las apruebe, si las aprueba, considerando que sus intereses difieren y se reflejan en las partidas a las que se dirige el mayor gasto aprobado mediante los créditos suplementarios por el Congreso, las que no necesariamente son para obras de prevención del Fenómeno de El Niño o para impulsar las inversiones.

Mypes

El Gobierno amplió del Programa Impulso MYPERÚ de S/5.000 millones a S/15.000 millones en el marco del Plan Unidos. ¿Cómo evalúa esta medida?

La pregunta que debe hacerse es: ¿Quién va a obtener

Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

Descargas únicas totales de los PDF*



M215 - Octubre 2023

565,266



M214 - Septiembre 2023

1'120,841



M211 - Junio 2023

521,583



M213 - Agosto 2023

809,156



M210 - Mayo 2023

786,931



M212 - Julio 2023

736,618



M209 - Abril 2023

527,729

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 30 de noviembre. Contabiliza una descarga por equipo.
 (**) Ediciones anteriores, descargar en microfinanzas.pe

un crédito en la mitad de una recesión?, que es cuando las empresas no necesitan aumentar su capacidad productiva instalada.

Es muy probable que las micro y pequeñas empresas (Mypes) simplemente refinancien sus créditos más caros con esa ayuda estatal, con lo cual el Gobierno se convierte en un banco más, dándole dinero a las Mypes pero sin reactivar la inversión. Además, hay que tener cuidado porque se podrían estar relajando las condiciones crediticias de la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide).

¿Por qué señala esto?

Hay que recordar que en el 2014 o 2015 se relajaron algunas condiciones crediticias de Cofide y se terminó con una serie de créditos que hasta hoy no los pagan. Nosotros (Thorne fue ministro de Economía del gobierno de Pedro Pablo Kuczynski entre julio del 2016 y junio del 2017) tuvimos que corregir eso.

Entonces, se está utilizando al Gobierno y las garantías estatales de alguna manera para dar préstamos, cuando en realidad vienen a ser un subsidio del Estado a un sector específico de la economía.

Según el ministro Álex Contreras, el Programa Impulso MYPERÚ en su primer tramo ha beneficiado a más de 70.000 Mypes en todas las regiones y a tasas más bajas que las de la banca...

Según las cifras que mostró, un tercio de esos créditos han sido usados para refinanciar deudas antiguas, otro tercio para capital de trabajo y sólo un tercio fueron para nuevos negocios, ni siquiera para inversión física. En una recesión es difícil prever que así les rebajes el costo del crédito, las empresas vayan a invertir, porque lo que necesitan no es aumento de capacidad instalada sino sobrevivir.

Los objetivos centrales del Plan Unidos son la protección de la cadena de pagos y dar impulso a la inversión privada. En cuanto a lo primero, ¿tendrá un impacto positivo?

No creo que ayude mucho porque para realmente impactar en la cadena de pagos, tienes que trabajar directamente con la banca y el BCR, y el programa tiene que ser de manera general como se hizo con Reactiva Perú.

Si el Programa Impulso MYPERÚ va a dar garantías para créditos a las Mypes que están en el borde entre informalidad y formalidad, lo único que ocurrirá es que estas empresas van a tomar la garantía y pedirán que se refinancie sus deudas a una tasa de interés menor. No habrá impacto en el gasto privado, sino que simplemente va a mejorar el perfil de crédito de esa empresa en particular.

Política laboral

¿Se logrará el otro objetivo central del Plan Unidos que es impulsar la inversión privada a través de un shock de confianza con las medidas planteadas?

No creo que haya mucho de relevante en las medidas que ha anunciado el ministro de Economía para impulsar la inversión privada a través de un shock de confianza.

Por ejemplo, no ha dicho en absoluto qué va a hacer el Gobierno con la llamada “Agenda 19”, es decir, el conjunto de medidas laborales que fueron tomadas al margen del Consejo Nacional del Trabajo y Promoción del Empleo (CNTPE) por el gobierno de Pedro Castillo, y que preocupa mucho al sector privado.

¿Qué debería hacerse?

Lo lógico hubiese sido convocar al CNTPE y discutir si realmente se justifican o no las normas que se aprobaron bajo esa agenda, ya que fueron aprobadas por la ministra de Trabajo de entonces (Betssy Chávez), sin consultarle a los partícipes del CNTPE (empleadores y trabajadores).

Algo similar se puede decir de los lotes petroleros que se han entregado a Petroperú. Cómo se puede pretender convencer al sector privado que invierta en la economía cuando el Gobierno le entrega lotes petroleros a Petroperú sin ninguna licitación ni nada.

Eso puede llevar a pensar a los inversionistas que, si mañana una empresa X le molesta al Gobierno, la podría expropiar, es decir, no hay seguridad jurídica para la inversión.

Minería y APP

Entre las medidas para impulsar la inversión privada, el Plan Unidos incluye el destrabe de proyectos mineros, pero no incluye, por ejemplo, a Tía María...

Todos los proyectos mineros que incluye el Plan Unidos, excepto Zafranal (Arequipa), ya estaban en camino (ver tabla). En cambio, de la cartera de proyectos mineros por US\$46.000 millones para los próximos años no ha tocado ninguno.

Cuando se piensa en un shock de inversiones, se debería mencionar cuáles de esos proyectos se van a impulsar.

Está Tía María, pero también están el proyecto Yanacocha Sulfuros (Cajamarca) de Newmont con una inversión de US\$2.500 millones; La Granja (de más de US\$2.400 millones), que significa 800 mil toneladas de cobre, que es más de US\$10.000 millones; y, Michiquillay (también en Cajamarca con una inversión de US\$2.500 millones); entre otros.

El Plan Unidos menciona algunos proyectos de esa cartera...

Sí, pero el ministro no dice qué ha hecho para impulsar esos proyectos, si se ha reunido con los representantes de esas empresas, si ellos van a invertir o no.

Tampoco lo ha dicho respecto al shock de simplificación administrativa que anuncia para los proyectos de inversión minera, como agilizar los trámites para normas del medioambiente y del Texto Único de

Procedimientos Administrativos (TUPA) para la minería. O, también, sobre los cambios en la Ley de Promoción Agraria, que tienen que ser aprobados por el Congreso.

Lo mismo ocurre con el impulso a las inversiones bajo la modalidad de Asociaciones Público-Privadas (APP). Dice que se van a adjudicar unos S/2.300 millones este año y cerca de S/8.000 millones en el 2024, pero no son adjudicaciones firmes, ahí no hay ni un centavo que vaya a entrar en la economía.

Lo que uno ve es que las APP que presentó el ministro Contreras fueron paralizadas en un momento del 2018 (Martín Vizcarra asumió la Presidencia del Perú el 23 de marzo de ese año) y no se han reactivado aún.

¿Estaban contempladas antes varias de las medidas del Plan Unidos?

Así es. Por ejemplo, se habla de impulsar el proyecto de irrigación Chavimochic (paralizado desde el 2016), eso ya estaba. Y decir que se va a hacer mediante la modalidad gobierno a gobierno, en caso no salga por licitación, requiere primero devolver el proyecto al Gobierno central, lo que hasta hoy no se ha hecho.

Algo similar sucede con Majes Siguas II, que está en arbitraje. También se habla de un proyecto de petroquímica de US\$1.500 millones de inversión y no se sabe si tiene estudios de factibilidad.

Son una serie de ofertas que se hacen en un plan de 25 medidas, pero muy pocas son efectivas; lo único que vemos que es efectivo son los S/15.000 millones de garantía para los créditos a las Mypes.

Riesgo crediticio

Las 25 medidas del Plan Unidos tienen un costo fiscal. ¿Cómo afectará al déficit fiscal que ya viene siendo mayor a

la meta que se fijó para este año (2,4% del PBI)?

Estimamos que el déficit fiscal va a estar este año en 3% del PBI y en 2,5% en el 2024. Hay una serie de exoneraciones tributarias entre las medidas que contempla el Plan Unidos y se dan en un contexto en el que la recaudación tributaria está cayendo. Vemos con mucha preocupación la caída de la recaudación tributaria (-13,6% acumulado a noviembre, según la Sunat) y estimamos que esto no se va a revertir hacia el 2024.

Además, preocupa el uso de los créditos suplementarios (ampliaciones presupuestales) que se financian con recursos de años anteriores o con deuda pública, porque esos gastos no están transparentados.

Sabemos que eso no es bien visto por las agencias calificadoras de riesgo crediticio soberano.

“La caída del PBI tiene que ver también con factores como la reforma laboral que dio el gobierno de Castillo, que no generó mayores puestos de trabajo y, en cambio, ocasionó una mayor informalidad laboral. De otro lado, la inversión privada está a la espera de lo que podrá pasar en las elecciones generales del 2026, respecto a las garantías para la seguridad jurídica”.

En el segundo semestre del 2021 e inicios del 2022, luego de iniciado el gobierno de Pedro Castillo, las 3 principales agencias calificadoras de riesgo crediticio rebajaron la calificación del Perú, ¿podrían revisarla a la baja otra vez?

La calificación de Moody's es la que está en una situación más delicada porque tiene a Perú un escalón por encima de la calificación de Standard & Poor's (S&P) y de Fitch Ratings.

Entiendo que pronto va a venir una misión de S&P a hacer su evaluación y Fitch ya sacó un informe bastante duro con respecto al Gobierno, por lo tanto, antes de fin de este año podríamos tener una nueva reducción de la calificación crediticia de Perú.

Entonces, ¿Ud. no ve que el Plan Unidos logrará los objetivos principales plateados?

El plan sí puede tener algún impacto en algunas cosas, por ejemplo, algo mejorará en el 2024 si logra una simplificación en los procesos de aprobación de proyectos de inversión, etc., pero no vemos ninguna razón para adelantar el momento de rebote de la economía, lo que sería recién entre el segundo y tercer trimestre del próximo año.

¿Esperan que ese rebote del PBI sea importante?

No, estamos hablando de 2% o 3% de crecimiento mensual; mantenemos nuestra proyección de crecimiento del PBI en 1,7% para todo el 2024 (ver tabla).

Reactivación

¿Qué medidas centrales recomendaría para lograr un shock de reactivación de la economía peruana?

Una medida sería escoger 4 o 5 grandes proyectos mineros, en coordinación con la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE), a los que habría que darles una especie de fast track (vía rápida) para que salgan pronto; pero eso no implica "casarse" con algún proyecto pendiente en particular, si alguno está trabado por conflictos sociales, no sería considerado.

En segundo lugar, hay ciertas obras que están caminando y que generan un impacto positivo a la economía como, por ejemplo, la Línea 2 del Metro de Lima, la ampliación del aeropuerto internacional Jorge Chávez, entre otros.

En estos casos también deberían reunirse con los inversionistas y acelerar su ejecución.

Tercero, debería ponerse en debate la "Agenda 19", se debió haber reinstalado el CNTPE y discutido qué cambios laborales se justificaban y cuáles no, ya que finalmente el gobierno de Castillo no hizo las cosas de manera transparente y ahora es un buen momento para revisar esas medidas.

También habría que abrir el debate sobre los cambios que se hicieron a la Ley de Promoción Agraria que tanto daño han hecho a ese sector.

Por último, se debería dar garantías de que se va a cumplir la seguridad jurídica que establece nuestra

Perú: Comparación de proyecciones, 2024

	MEF	Thorne & Associates	Diferencia*
Actividad Económica			
(Var. % real anual)			
PBI	3.0	1.7	1.3
Demanda Interna	2.7	1.4	1.3
Cuentas Fiscales			
(% del PBI)			
Resultado Económico	-2.0	-2.5	0.5
Ingresos tributarios	15.9	15.2	0.7
Gastos no financiero	20.9	21.1	-0.2
Deuda pública	33.5	35.1	-1.6

* En puntos porcentuales

Fuente: MEF (MMM 2024), Thorne & Associates

Publicación de datos y proyecciones (Del 3 de noviembre al 1 de diciembre de 2023)

	1T23	2T23	3T23
Producto Bruto Interno (PBI) Trimestral			
(Var. % a/a*, real)			
Consumo privado (Var. % a/a, real)	3.0	1.7	1.3
Inversión privada (Var. % a/a, real)	2.7	1.4	1.3
PBI (Var. % t/t *, real, desestacionalizado)	2.7	1.4	1.3
	Ago-23	Set-23	Oct-23
Crédito al sector privado (Var %, a/a)			
Total	0.7	1.1	1.2
A empresas	-4.6	-3.9	-3.5

* Variación % a/a año a año (t/t trimestre a trimestre)

Fuente: INEI, BCRP; estimaciones: Thorne & Associates

Constitución, lo cual significa tener una posición más clara, por ejemplo, respecto a la JNJ, a las leyes que se han dado y por las que el Poder Legislativo toma iniciativas de gasto.

Hay una serie de cambios que han dado en el Congreso que alteraron la seguridad jurídica y el primer ministro debió convocar a los congresistas y pedirles que se ciñan a lo que establece la Constitución.

Parece que no se entiende bien que la estabilidad económica, la seguridad jurídica y la fortaleza institucional es lo que genera confianza para que haya inversión en el país...

Correcto, no se trata de decir: "Aquí está mi plan de reactivación (Plan Unidos)". Los empresarios esperan acciones concretas, por ejemplo, que les digas: "Voy a

destrabar Chavimochic, va a estar destrabado en tal fecha y estas son las medidas para ese fin".

Eso es lo que hacíamos (durante el gobierno de Kuczynski) en la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión), teníamos un cronograma que debía ser cumplido por el ministro concedente de la obra y se le exigía que tome acciones concretas. De esa manera se empezaban a destrabar los proyectos.



“¿Quién va a obtener un crédito en la mitad de una recesión?, que es cuando las empresas no necesitan aumentar su capacidad productiva instalada. Es muy probable que las Mypes simplemente refinancien sus créditos más caros con la ayuda del Programa Impulso MYPERÚ”, afirma Alfredo Thorne Vetter.



Estamos presentes a nivel nacional

Un hito importante en nuestros 35 años de vida institucional.

136

Agencias

Caja Cusco, tejiendo el futuro de los emprendedores del Perú.



#TejiendoHistorias

Entrevista a Luis Alberto Arias, exjefe de la Sunat

“El MEF hace tiempo ha perdido impulso para hacer una reforma tributaria, no tiene un plan para reducir la evasión”

Luis Alberto Arias, exjefe de la Sunat, declara a Microfinanzas que una de las medidas más importantes pendientes por parte del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) es racionalizar las exoneraciones tributarias y realizar el catastro fiscal, cuya implementación ha avanzado muy poco pese a que existe una ley.

La recaudación tributaria se ha deteriorado en lo que va del año, en noviembre cayó 2,6%, con lo cual acumula un retroceso de 12,7% en los primeros 11 meses del año (Ver tabla). Además, están cayendo los ingresos en todos los rubros ...

En efecto, este año la recaudación está cayendo de manera importante y mucho más de lo que proyectó el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y el Banco Central de Reserva (BCR) a inicios de año.

Hay varias causas de este comportamiento. La primera, sin duda, es la recesión de la economía peruana. En el periodo enero-septiembre se contrajo en 0,63% y cerraría el año en -0,5% (la caída más grave desde 1993 sin contar la contracción registrada por la pandemia, ver gráfico).

La segunda, es que este año los precios de los minerales y commodities están más bajos que los del 2022; la tercera, es los menores ingresos por impuestos a las importaciones. Y, la cuarta razón, no menos importante, es que se concedieron exoneraciones en el 2022 a Restaurantes y hoteles (se bajó la tasa del Impuesto General a las Ventas-IGV) y el Tribunal Constitucional (TC) falló condonando deudas tributarias a empresas grandes y de manera retroactiva.

¿Se ha hecho una estimación de cuánto menos significa esto último en términos de ingresos fiscales?

No hay estimaciones individuales (por empresa), pero la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) dijo que el fallo tenía un costo fiscal de S/12.000 millones en intereses moratorios. Es una pérdida que se irá materializando conforme el Poder Judicial vaya emitiendo los fallos respectivos.

De las causas de la caída de la recaudación tributaria que ha mencionado, ¿cuáles considera las más importantes?

Las más importantes son la recesión de la economía y los menores precios de los commodities.

Perspectivas

¿Qué perspectivas ve para la recaudación tributaria al cierre del 2024? El BCR proyecta un crecimiento de los ingresos del Gobierno Central de 3,6% y el MEF de 3,3% el próximo año ...

Esas proyecciones no son factibles, las perspectivas para el 2024 son negativas porque, en primer lugar, la recuperación de la caída del Producto Bruto Interno (PBI) va a ser muy lenta y frágil. Los más optimistas prevén que el PBI crecerá 2% en el 2024, pero será básicamente por rebote.

Se debe tener en cuenta que cuando las empresas paguen en el 2024 su Regularización del Impuesto a la Renta (IR), los montos a pagar mensualmente van a ser muy bajos por la recesión del presente año.

Además, el precio del cobre va a estar más bajo; entonces, los ingresos por la regularización del pago del IR van a ser muy bajos en el 2024. No creo que haya una recuperación de la recaudación tributaria en el 2024.

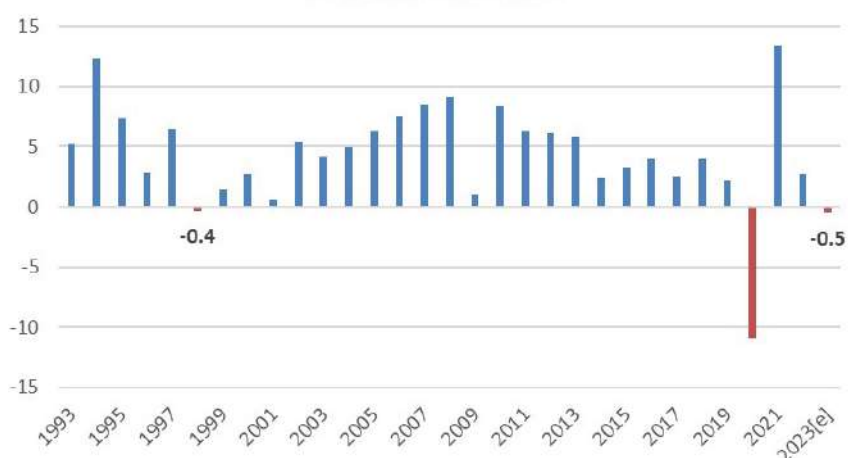
¿Tiene alguna estimación de cuál será la tasa de variación de los ingresos tributarios en el 2024?

Va a estar cercana a 0%, pero no creo que crezca. Este año la presión tributaria (ingresos tributarios con relación al PBI) va a cerrar en torno al 13,7% del PBI y es probable que en el 2024 esté algo por debajo de esta tasa, lo cual va a complicar mucho el cumplimiento de la meta de déficit fiscal (fijada en 2,4% del PBI).

A nivel desagregado, se observa que no sólo caen los ingresos por el IR de las empresas sino también por el IGV (interno y a las importaciones) e, incluso, por el IR a los ingresos laborales (Quinta Categoría). ¿Qué lo explica?

Lo que ocurre es que las remuneraciones reales (descontando el impacto de la inflación) no se han recuperado, es decir, el empleo total se ha recuperado, pero el salario real de los peruanos está cayendo, con lo cual caen los ingresos por el IR de Quinta Categoría. Además, el empleo que se ha creado es mayormente de

PBI: Var % 1993-2023



Suplementos Comerciales de Microfinanzas

Descargas únicas totales de los PDF*



S11 - Caja Huancayo

483,103



S10 - Caja Cusco

470,383

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 30 de noviembre. Contabiliza una descarga por equipo.



Especializada en la
**INDUSTRIA
MICROFINANCIERA**

+51 955 573 812



wilfredo.quiroz@model.pe

baja calidad (tiene menor remuneración y paga menos IR o no lo paga).

¿Qué perspectiva ve para los salarios?

En la medida que la economía nacional no salga de manera vigorosa de la recesión, los salarios reales no se van a recuperar el próximo año. Es cierto que la inflación ya está cediendo, lo cual es positivo porque va a permitir que el BCR siga reduciendo su tasa de interés referencial; sin embargo, el impacto de esa reducción en la economía va a tardar algunos meses.

Reforma tributaria

¿Qué medidas se deberían tomar en la parte fiscal para revertir la caída de la recaudación tributaria? Se habló de reformas tributarias que se han aplicado parcialmente o postergado ...

Para que la recaudación tributaria retome su tendencia positiva, obviamente la economía tiene que crecer, pero también debemos tener en cuenta que el MEF hace tiempo ha perdido impulso para hacer una reforma tributaria.

Hace tiempo que no tiene un plan para reducir la evasión tributaria, como he venido reclamando; para racionalizar las exoneraciones tributarias; y, para hacerles frente a esos fallos del TC, (que condonan deudas tributarias por intereses, por ejemplo).

¿El MEF debería enfrentarse a esos fallos del TC?

A diferencia de otras oportunidades, el Poder Ejecutivo no le está haciendo frente a estos fallos del TC que están mellando la recaudación tributaria.

Entonces, el MEF esta como ‘desarmado’ en términos de política tributaria y la consecuencia de ello es que contribuye a que la recaudación tributaria disminuya, por lo que en el corto plazo no veo opciones de salida para esta caída de los ingresos tributarios.

¿Cómo el MEF debería hacer frente a esos fallos del TC considerando que son de última instancia?

Bueno, lo primero que debería hacer el MEF es cuestionar esos fallos con la suficiente energía y, en segundo lugar, por ejemplo, proponer una reforma tributaria que, entre otras medidas, contemple una reforma del Código Tributario.

Incluso, puede pedir asistencia técnica al Banco Mundial, a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) para mostrar que en el mundo las deudas tributarias se actualizan con intereses atrasados en sus pagos desde el día en que se dejan de pagar hasta el día de su pago. Hay que hacer trabajo de concientización e impulsar esa reforma.

La OCDE ha hecho un informe recientemente sobre la situación tributaria y fiscal del Perú y ha dado recomendaciones para lograr los estándares requeridos para acceder a ese foro en el 2026 (ver edición 215 de Microfinanzas). ¿Qué opinión le merece?

Las medidas que plantea la OCDE en materia tributaria

para Perú no serían vinculantes para ingresar a ese foro. Lo importante es que la OCDE hace un informe detallado de la situación de los ingresos tributarios del IR, del Impuesto Predial, de la recaudación de los pequeños contribuyentes, de la evasión tributaria y de las exoneraciones tributarias.

Algunas de esas propuestas consideran lo que vengo planteando hace tiempo. Las propuestas para una reforma tributaria en el país están hechas, falta ejecutarlas.

Catastro fiscal

¿Cuáles serían las medidas tributarias por hacer más relevantes orientadas a recuperar el crecimiento de los ingresos tributarios?

Una de las medidas más importantes es racionalizar las exoneraciones tributarias, pero en lugar de disminuir estas exoneraciones están yendo en aumento.

En el mismo Marco Macroeconómico Multianual (MMM) que elabora el MEF, se señala que en los últimos 2 años el costo de las exoneraciones tributarias

ha subido en más de S/6.000 millones. Otra medida urgente es realizar el catastro fiscal.

Ya se ha dado una ley para realizar el catastro fiscal ...

Salió una ley que autorizó al MEF para ser el ente rector del catastro, pero se ha avanzado muy poco en su implementación.

¿Cuáles serían los beneficios de contar con ese catastro fiscal?

Mejorar la recaudación del IR, del Impuesto Predial, disminuir la informalidad. El catastro fiscal es un inventario de todas las propiedades que existen en el país y, además, identifica el uso y el tipo de actividad que se está realizando en cada una de las propiedades.

¿Es complicado implementarlo?

Los países cuentan con un catastro como el señalado, no es complicado implementarlo, es cuestión de decisión ejecutiva. La decisión política ya está dada pues existe la ley, lo que falta es que el MEF lo concrete.

RESULTADOS DE RECAUDACIÓN A NOVIEMBRE 2023
Millones de soles y porcentajes

	Noviembre		Acumulado a Noviembre		Var% Real	
	2022	2023	2022	2023	Nov	Ene-Nov
Ingresos Gobierno Central (Bruto)	14,218	14,055	169,211	157,857	-4.6	-12.5
Ingresos Gobierno Central (Neto)	12,215	12,328	145,791	135,693	-2.6	-12.7
Impuesto a la Renta	4,264	4,537	65,186	58,362	2.7	-16.3
Primer Categoría	57	62	613	669	4.9	2.3
Segunda Categoría	173	337	3,330	2,982	88.6	-16.7
Tercera Categoría y RMT	2,553	2,427	29,344	27,907	-8.3	-10.7
Tercera Categoría	2,314	2,204	27,306	25,877	-8.1	-11.0
Régimen MYPE Tributario	239	224	2,038	2,029	-9.7	-8.4
Cuarta Categoría	121	121	1,282	1,193	-3.6	-11.3
Cuenta Propia	8	8	84	84	-12.3	-5.8
Cuenta Terceros	112	113	1,178	1,109	-3.0	-11.7
Quinta Categoría	812	874	10,710	10,918	3.9	-4.6
No domiciliados	378	583	4,371	4,661	48.6	0.0
Regularización	105	72	14,872	9,381	-33.9	-41.5
Personas Naturales	10	11	1,018	711	9.0	-35.3
Personas Jurídicas	96	61	13,854	8,670	-38.2	-42.0
Régimen Especial de Renta (RER)	40	39	418	419	-6.1	-5.9
Resto Rentas	25	22	266	231	-16.5	-18.3
A la Producción y al Consumo	8,584	8,079	89,620	85,337	-9.2	-10.6
Impuesto General a las Ventas	7,705	7,284	81,253	76,588	-8.8	-11.5
Interno	4,002	4,050	43,344	44,023	-2.3	-4.7
Importaciones	3,703	3,234	37,908	32,565	-15.8	-19.3
Impuesto Selectivo al Consumo	881	775	8,203	8,560	-13.1	-2.1
Interno	471	451	5,031	5,125	-7.7	-4.5
Otros	400	386	4,324	4,193	-6.8	-9.1
Combustibles	71	65	707	933	-12.5	23.7
Importaciones	390	325	3,172	3,434	-19.7	1.6
Otros	121	104	1,194	1,153	-17.0	-9.2
Combustibles	270	221	1,978	2,282	-20.9	8.1
Otros a la Producción y al Consumo	18	20	164	190	3.3	8.7
A la importación	156	141	1,662	1,418	-12.6	-19.9
Otros Ingresos	1,214	1,298	12,744	12,739	3.2	-6.1
Fraccionamientos	192	197	2,076	2,169	-1.0	-1.8
Régimen Unico Simplificado	10	10	105	105	-5.2	-5.7
Casinos y Tragamonedas	19	17	187	194	-13.5	-2.6
Multas	154	53	1,047	1,066	-66.8	-4.1
ICR	69	25	725	691	-65.4	-10.9
Impuesto a las Transacciones	27	15	281	281	-46.3	-6.2
ITAN	612	656	5,687	6,051	3.4	0.2
Impuesto Especial a la Minería	38	226	1,511	1,157	480.3	-28.5
Otros	95	101	1,124	1,026	2.8	-14.4
Devoluciones	-2,003	-1,727	-23,420	-22,164	-16.8	-11.3
Memo						
Tributos Internos	9,948	10,341	126,166	120,156	0.3	-10.8
Tributos Aduaneros	4,270	3,714	43,046	37,701	-16.1	-17.7

Fuente: Sunat

Reforma económica

Una justificación que se ha venido dando desde hace varios gobiernos, sobre todo desde el de Pedro Castillo, es que la inestabilidad política no permite implementar las políticas económicas necesarias ...

La inestabilidad política es una realidad, hemos tenido 6 presidentes en 6 o 7 años, pero el MEF ha mantenido la estabilidad de sus cuadros (personal). No cabe duda de que la inestabilidad política está afectando a la inversión privada, pero tampoco se están haciendo las reformas económicas que se podrían hacer.

La informalidad es muy alta en la economía peruana, está en 75% y hasta 80% según algunos estudios, y la informalidad tributaria también es alta. ¿Qué medidas se pueden tomar en el corto plazo para enfrentar este problema?

La informalidad laboral es un tema estructural que se explica por varios factores. Para el ingreso per cápita que tiene Perú, su nivel de informalidad laboral es mayor del que debería tener.

En lo tributario, el esquema actual favorece la atomización de las empresas, con lo cual se fomenta la creación de empresas pequeñas de baja productividad que no tienen los ingresos suficientes para cubrir los costos laborales de la formalidad.

Sin duda hay que hacer una reforma laboral y una reforma tributaria vinculada a ella para que esta última no favorezca la informalidad laboral como lo está haciendo ahora.

Reforma tributaria

La OCDE propone una reforma tributaria integral que, entre otras recomendaciones, incluye una reducción de regímenes tributarios. ¿Es posible de hacer en el contexto actual?

Claro que es posible hacer eso. Deberíamos tener uno o, a lo más, 2 regímenes tributarios para pequeñas empresas.

Las propuestas están planteadas hace tiempo, pero estas reformas no se hacen, se ha perdido impulso en ese tipo de reformas.

La consecuencia de no tomar medidas ni hacer la reforma tributaria que se necesita es que puede afectarse la sostenibilidad fiscal. ¿Qué perspectiva ve al respecto?

El Consejo Fiscal ya lo ha señalado, este año va a ser difícil que se cumpla la meta de déficit fiscal de 2,4% del PBI; el déficit va a ser mayor, pero si se cumple va a ser a costa de una mayor recesión de la economía.

Para el próximo año, la perspectiva también es negativa, va a ser más complicado aún cumplir la meta de déficit fiscal. Y ahí es donde vamos a sentir la ausencia de reformas tributarias.

El déficit fiscal cayó a alrededor de 1%, pero ha venido creciendo sostenidamente y ahora está en 2,8% del PBI.

Un bajo déficit fiscal y su sostenibilidad le valieron a Perú altas calificaciones crediticias reflejadas en el grado de inversión. ¿La caída de la recaudación

tributaria y el aumento del déficit fiscal en el 2024, pueden poner en riesgo esa calificación?

Seguimos teniendo fortaleza fiscal, pero en la medida que no corriamos las políticas tributarias se puede ver afectada esa calificación, las fortalezas no son eternas. Corremos el riesgo de que si seguimos haciendo mal las cosas podemos perder esa fortaleza fiscal.

Entonces, ¿solo falta decisión política para hacer las reformas tributarias que se requieren?

Depende de decisiones técnicas, se ha perdido impulso en las reformas. Desde hace tiempo el MEF no ha tenido fortaleza en materia de reforma tributaria, ha cometido muchos errores en este campo desde la reforma tributaria del 2017, y las del 2014 y 2015.

Ha sido error tras error desde hace más de una década. Esto no es un tema del ministro actual, el MEF hace varios años no tiene rumbo en materia de política tributaria y el informe de la OCDE lo ratifica.

Educación tributaria

El Congreso aprobó una ley para que los alumnos en edad escolar tengan cursos de educación financiera y tributaria, entre otros. ¿Qué opinión le merece?

Es bueno que se enseñe en las escuelas educación financiera y educación tributaria, son medidas positivas que van a fortalecer en el mediano plazo el conocimiento sobre esos conceptos. Es un tema cuyo impacto es a mediano y largo plazo y va a depender de que exista la capacidad para su implementación.



“Para el próximo año, la perspectiva también es negativa, va a ser más complicado aún cumplir la meta de déficit fiscal. Y ahí es donde vamos a sentir la ausencia de reformas tributarias. El déficit fiscal cayó a alrededor de 1%, pero ha venido creciendo sostenidamente y ahora está en 2,8% del PBI”, manifiesta Luis Alberto Arias.

SBS presentó Informe de Estabilidad del Sistema Financiero

En el 2024 podría haber buenas posibilidades para que las Cajas Municipales incorporen socios estratégicos

El 2024 tendrá un inicio un poco turbulento por el Fenómeno de El Niño, pero todo indica que habría un rebote y la economía volvería a crecer, por ello, las entidades financieras deben pasar la turbulencia y estar preparadas para tomar créditos cuando haya condiciones para este crecimiento económico, señaló Jorge Mogrovejo González.

Si el 2024 es un buen año en cuanto a crecimiento económico, podría haber buenas posibilidades para que las Cajas Municipales incorporen socios estratégicos que puedan poner capital y además tecnología, lo que es muy importante, afirmó Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS.

Consideró que en víspera del inicio de un posible shock de origen climatológico, como el Fenómeno de El Niño (FEN) Costero, no es un buen momento para que las Cajas lleguen a acuerdos de ese tipo.

Sin embargo, si se supera bien el impacto del FEN en el primer trimestre del 2024, puede haber un segundo trimestre en el que se retomen las actividades con normalidad, dijo tras la presentación del Informe de Estabilidad del Sistema Financiero Noviembre 2023 de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

“El 2024 va a tener un comienzo un poco turbulento, pero todo indica que habría un rebote y la economía volvería a crecer. El tema es pasar la turbulencia y estar preparados de tomar créditos cuando haya condiciones de retorno del crecimiento. No hay que ver el 2024 de manera tan negativa, de repente va a empezar mal, pero debería corregirse”, precisó.

Mencionó que la SBS no tiene información de que haya alguna Caja Municipal que esté en conversaciones con el objetivo de incorporar como accionista a un inversionista privado, a excepción de Caja Huancayo “que logró que un tenedor de bonos, el BID Invest, convierta la deuda subordinada en capital de primer nivel”, en un proceso cuyas conversaciones demoraron meses.

Prudencia

Mogrovejo subrayó que las entidades financieras tienen que ser prudentes en escenarios como el actual, de recesión económica y de riesgo del FEN, porque comprometen sus recursos a la hora de prestar, y, si les va mal, tendrán que hacer provisiones de sus utilidades y consumir su capital.

“Las entidades que puedan estar registrando pérdidas, dependerá de cómo se presenta el año que viene, podrían soportar mejor la situación económica en la medida que tengan sus carteras adecuadamente saneadas y con las provisiones correspondientes”, indicó.

Manifestó que el ciclo del crédito de la pequeña y mediana empresa es corto porque no son créditos anuales sino por campaña, es decir, navideña, escolar y Día de la Madre.

Por ello, en caso de que un deudor MYPE incumpla sus obligaciones, la entidad financiera debe reprogramar la deuda en el corto plazo, ver su desempeño en el

nuevo cronograma de pago y, si está mal, hacer lo que corresponde. “Una cartera deteriorada de este tipo de crédito no debería permanecer mucho tiempo”, dijo.

Fortalecimiento

Recordó que en el caso que una microfinanciera haya gastado sus primeras líneas de defensa patrimonial, tiene a su disposición el Programa de Fortalecimiento Patrimonial del Estado.

La microfinanciera se puede presentar ante la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) y el



El accionista de una microfinanciera privada siempre puede hacer aporte de capital en caso sea necesario, tal como lo hicieron durante la pandemia de la COVID-19, comentó Jorge Mogrovejo González.

Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) mostrando que podría tener algún tipo de dificultad; básicamente, cartera reprogramada que anticipan necesitaría provisionar, y el Estado les puede poner bonos si se trata de una microfinanciera privada o acciones preferentes si es una Caja Municipal.

“Este mecanismo es el último, en caso de emergencia, si fuera necesario. Sin embargo, hemos visto que la mayoría de las empresas, con las cifras a hoy, no lo necesitan. Pero el programa está ahí en caso pase algo en enero, febrero y marzo con el FEN”, comentó.

Además, subrayó que el accionista de una microfinanciera privada siempre puede hacer aporte de capital, tal como pasó durante la pandemia, e incluso podrían darse fusiones y compras.

MYPERú

Sobre la ampliación del Programa de Impulso Empresarial MYPE – Impulso MYPERú, de S/10.000 millones hasta S/15.000 millones, para mejorar en este contexto de recesión económica las condiciones crediticias para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), en el marco del Plan de Reactivación Económica “Unidos”, aclaró que se trata de una garantía estatal, por lo tanto, el riesgo está cubierto en buena medida por el Estado.

Explicó que la conducta prudente de las entidades financieras es procíclica, lo cual es bueno porque estas últimas quieren protegerse y sobrevivir; sin embargo, el Estado quiere ser contra cíclico porque hay una necesidad de crédito también, y por ello da este apoyo para que haya un flujo crediticio constante aun cuando la economía está a la baja.

“Al hacerlo, como lo hace con MYPERú, no hay tanto consumo de provisiones ni de capital, y el riesgo crediticio también es menor porque hay una sustitución de contrapartes. Queda como si fuera un préstamo al Estado, lo que compensa el hecho de seguir siendo prudentes, pero continúan dando créditos a empresas que los puedan necesitar”, precisó.

FEN

Como parte del Informe de Estabilidad del Sistema Financiero Noviembre 2023, la SBS presentó el estudio Impacto de choques climatológicos adversos en el riesgo de crédito del sistema financiero, que identifica zonas con mayor vulnerabilidad frente a la materialización de un FEN Costero en el verano 2023-2024.

El estudio estima que la probabilidad de incumplimiento del sistema financiero peruano sería entre un 4,6% y 9,5% superior de ocurrir un evento de magnitud fuerte a septiembre del 2024, y entre un 4,8% y 11,7% superior a septiembre del 2025, dependiendo de su duración.

El estudio también realizó la calibración del impacto adicional que tendría un FEN Costero de magnitud fuerte en la probabilidad de incumplimiento del sistema financiero peruano, en función al mapeo de vulnerabilidades por potenciales lluvias y sequías derivadas de este fenómeno climatológico por ubicación geográfica del deudor, y por sector económico afectado.

Los resultados revelan que los deudores MYPE serían los más afectados, al ser mermada su capacidad de generación de ingresos de manera directa.

Asimismo, los deudores ubicados en los departamentos de Tumbes, Lambayeque y Piura mostrarían los mayores deterioros en su ratio de incumplimiento debido a la ocurrencia de lluvias fuertes; al igual que los

deudores ubicados en los departamentos de Ayacucho, Huancavelica y Cusco debido al impacto que tendrían las sequías en la capacidad de generación de ingresos en dichas localidades.

Impacto estimado en la PD frente a la posibilidad de un FEN Costero de magnitud fuerte por tipo de crédito

	PD trayectoria Base (%)	Impacto adicional FEN Costero fuerte (pp.)	PD trayectoria Base (%)	Impacto adicional FEN Costero fuerte (pp.)
Tipo de crédito	Set-24	Set-24	Set-25	Set-25
Corporativo	0	0.06 - 0.12	0	0.07 - 0.14
Gran Empresa	1.5	0.11 - 0.23	1.3	0.14 - 0.27
Mediana Empresa	6.0	0.3 - 0.7	5.9	0.4 - 0.8
Pequeña Empresa	10.8	0.5 - 1.1	10.4	0.6 - 1.3
Microempresa	11.0	0.4 - 0.8	10.2	0.5 - 0.9
Consumo	9.7	0.3 - 0.7	9.4	0.4 - 0.8
Hipotecario	1.5	0.04 - 0.08	1.5	0.05 - 0.09
Total	4.7	0.2 - 0.4	4.5	0.3 - 0.5

Fuente: SBS.

SBS define su agenda regulatoria para los próximos años en banca y seguros

La SBS actualiza constantemente su marco regulatorio en función al desarrollo y tendencias de la industria financiera, al tiempo que se alinea a estándares y mejores prácticas internacionales. El objetivo es preservar la estabilidad financiera y velar porque las empresas supervisadas, así como el sistema financiero, sean sólidos, solventes y sostenibles en el tiempo.

Bajo dicha premisa, definió su agenda regulatoria para los próximos años, la cual contempla la elaboración de la normativa de compromisos, la actualización del Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones.

También la modificación del marco normativo para la administración del riesgo cambiario crediticio, la actualización de la normativa referida al requerimiento de patrimonio efectivo por riesgo de crédito para alinearla a Basilea III y el desarrollo de una normativa de revelación de información para las empresas del sistema financiero basada en el Pilar 3 de Basilea.

Seguros

Asimismo, tiene previsto trabajar un proyecto de

norma para el 2024 que establezca una medida prudencial aplicable al sistema asegurador, alineada al modelo de Capital Basado en Riesgos (CBR), vinculada al riesgo de spread.

Esta medida prudencial consistirá en establecer un requerimiento de capital adicional aplicado a los instrumentos de deuda con la menor clasificación de riesgo dentro del grado de inversión (rating BBB-) y a aquellos que se encuentran por debajo de dicha clasificación, utilizando para ello los criterios, lineamientos y formas de cálculo aplicados para el riesgo de spread en el modelo de CBR.

Para ello se planteará una modificación del Reglamento de requerimientos patrimoniales de las empresas de seguros y reaseguros, a fin de incorporar dicho componente adicional como parte del cálculo del Fondo de Garantía.

La aplicación de esta medida, la cual estará sujeta a un período de adecuación, permitirá a las empresas de seguros estar mejor alineadas al riesgo que asumen en su portafolio de inversión, promoviendo el fortalecimiento de su capital, y generando un proceso gradual de transición hacia el modelo de CBR.

Las 3 líneas de defensa del sistema financiero están sólidas ante posibles deterioros

El sistema financiero peruano ha mostrado un menor dinamismo en el crecimiento de la cartera de créditos a septiembre del 2023, comparado con el 2022 y el registrado en prepandemia, afirmó Jorge Mogrovejo González al presentar el Análisis de la evolución reciente del sistema financiero en el marco del Informe de Estabilidad del Sistema Financiero Noviembre 2023.

El crecimiento anual de la cartera total a septiembre, sin considerar programas del Gobierno, ha sido de 3,3%, observándose un mayor crecimiento en los créditos de consumo (11,5%) y MYPE (9,6%), aunque está bajando el ritmo de crecimiento.

En este contexto, los créditos han mostrado un mayor deterioro en este 2023, especialmente en los casos de consumo y no minorista; aunque los créditos reprogramados mantienen el ritmo decreciente, pasando de representar el 3,9% a septiembre del 2022 al 2,1% al mismo mes del 2023.

Sin embargo, Mogrovejo señaló que el sistema financiero cuenta con 3 líneas de defensa en previsión de posibles deterioros en el futuro, la primera línea es las provisiones voluntarias, es decir, aquellas que las entidades financieras hacen más allá de lo que exige la norma regulatoria.

Explicó que estas provisiones voluntarias son del orden de S/4.448 millones, lo que representa junto a las provisiones obligatorias el 105,1% de la cartera de alto riesgo (CAR); por ello, el sistema financiero tiene una adecuada cobertura de esta cartera porque, en caso de necesidad, estas provisiones voluntarias se pueden convertir en obligatorias.

La segunda línea de defensa es la utilidad. El retorno sobre patrimonio (ROE) a septiembre del 2023 se situó en 14,4% que, si bien está ligeramente por debajo de lo que hubo antes de la pandemia (17,8% a febrero del 2020), se mantiene en niveles altos.

Cabe señalar que el sistema financiero registró utilidades anualizadas de S/10.330 millones a septiembre del 2023, por debajo de los S/10.964 millones registrados al cierre del 2022, pero aún mayores que los S/10.185 millones alcanzados al cierre del 2019.

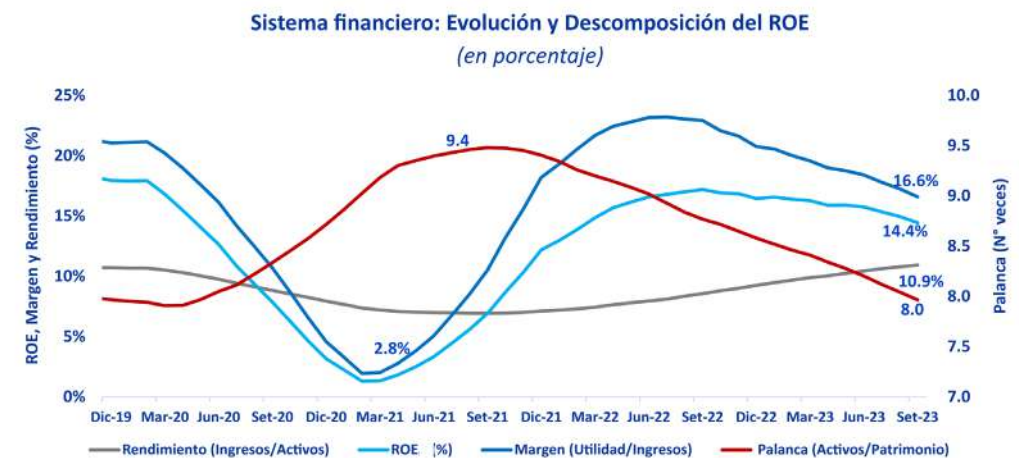
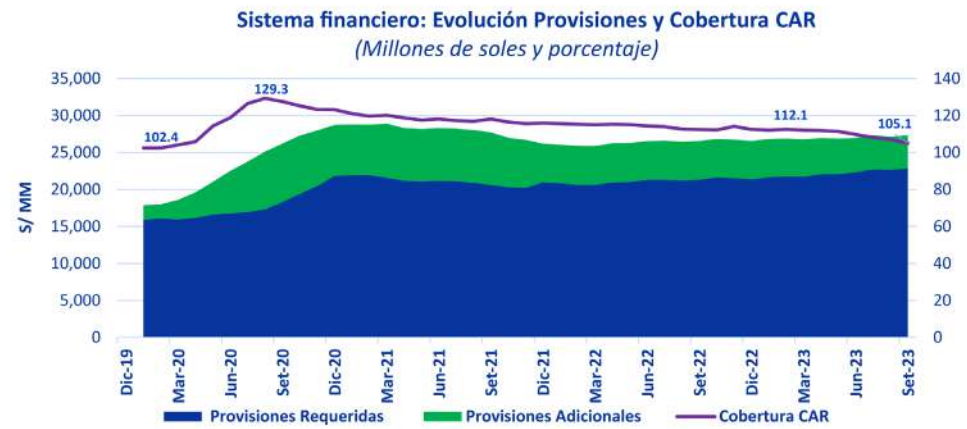
“El sistema financiero va a arrojar utilidades este año con las que se puede hacer provisiones o capitalizarlas en caso sea necesario hacer provisiones obligatorias”, subrayó Mogrovejo.

Finalmente, la tercera línea de defensa es el capital. La ratio de capital promedio del sistema financiero fue de 16,2% a septiembre del 2023, nivel que está por encima de lo que pide la norma, además de que el sistema está adecuadamente capitalizado.

“Ya pasamos por el shock de la pandemia en la que las entidades tuvieron que soportar un nivel de pérdidas bastante alto y provisiones que nunca habían tenido y el sistema continuó. Lo mismo con las protestas sociales y las lluvias”, subrayó Mogrovejo.

También recordó que, en el 2021 tras las elecciones presidenciales, hubo una fuga de capitales que fue retiro de depósitos, y las entidades pudieron soportar con sus colchones de liquidez esta fuerte disminución de depósitos, así como el fuerte retiro de depósitos por Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) durante la pandemia.

Dijo que, considerando que el sector MYPE es el más vulnerable, aún vencidas estas líneas de defensa, está el Programa de Fortalecimiento Patrimonial para las empresas que tienen más del 50% de su portafolio en el crédito MYPE y recordó que, en la primera fase de este programa, 7 empresas microfinancieras se acogieron.



Estrés de solvencia: Carteras MYPE y de consumo tendrían los mayores deterioros

La SBS presentó el Análisis de la resistencia del sistema financiero mediante el “Ejercicio de estrés de solvencia” el cual plantea, a partir de un escenario base que se configura con las proyecciones económicas actuales para los años 2024-2025, lo que podría ocurrir si el entorno macroeconómico se complica aún más y lo que pasaría con algunos indicadores de solvencia y riesgo de crédito del sistema financiero.

Renato Ravina, jefe del Departamento de Investigación Económica de la SBS, expuso 2 escenarios, el de estrés y el de estrés severo, en los que un conjunto de shocks, como el Fenómeno de El Niño (FEN) Costero en ambos, aunque con una mayor duración en el caso del estrés severo, al que también se sumarían shocks externos; producirían un deterioro de la calidad crediticia.

En ambos escenarios, la calidad de las carteras crediticias MYPE y consumo mostrarían los mayores deterioros, pero bajo estrés severo el deterioro sería mayor. Sin embargo, subrayó

que, bajo estos escenarios de estrés, el sistema financiero peruano mantendría adecuados niveles de solvencia.

Incluso, bajo escenarios de estrés, se mantendrían adecuados niveles de solvencia, pues el promedio de la ratio de capital global del sistema financiero pasaría de 16,2% en septiembre de este año a 14,5% en septiembre del 2025 bajo un escenario de estrés y a 13,5% bajo uno de estrés severo.

A pesar de un escenario de estrés severo, esta ratio de capital se ubicaría muy por encima de los requisitos mínimos regulatorios que es de 10%, lo cual muestra que el sistema financiero se encuentra con adecuados niveles de solvencia para poder soportar estos shocks extremos a nivel agregado, subrayó.

Asimismo, la ratio de capital CET1, el cual constituye el capital de mejor calidad (Nivel 1) con el que cuentan las empresas del sistema

financiero, alcanzaría un valor de 10,5% bajo un escenario de estrés severo a septiembre del 2025, desde su nivel actual de 12,9%, cifra que también se encontraría muy por encima de los niveles mínimos regulatorios requeridos, que para el 2025 debería estar en 4,5%.

“Obviamente, hay matices y heterogeneidades a nivel de empresas o entidades que podrían estar más o menos afectadas con estos shocks”, aclaró Ravina.

La SBS señaló que la resistencia del sistema financiero se atribuye en gran medida a los colchones de capital y provisiones mantenidos, que han sido fortalecidos mediante el marco regulatorio establecido por el supervisor en los últimos 2 años.

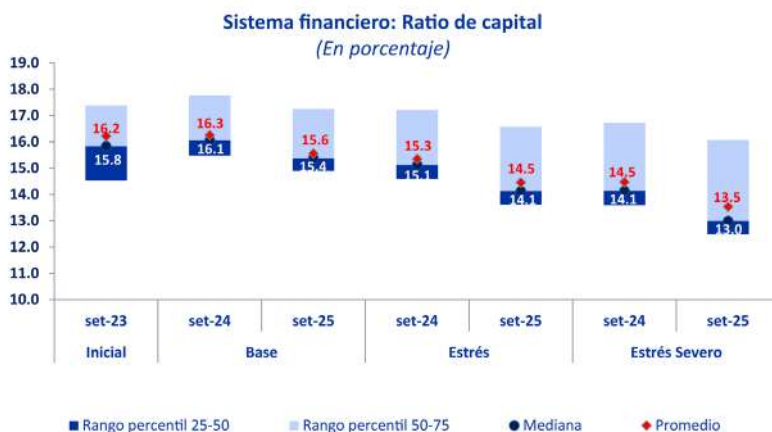
Este marco, que se encuentra alineado a los estándares internacionales de Basilea III, promueve la calidad y robustez del sistema financiero peruano, resaltó.



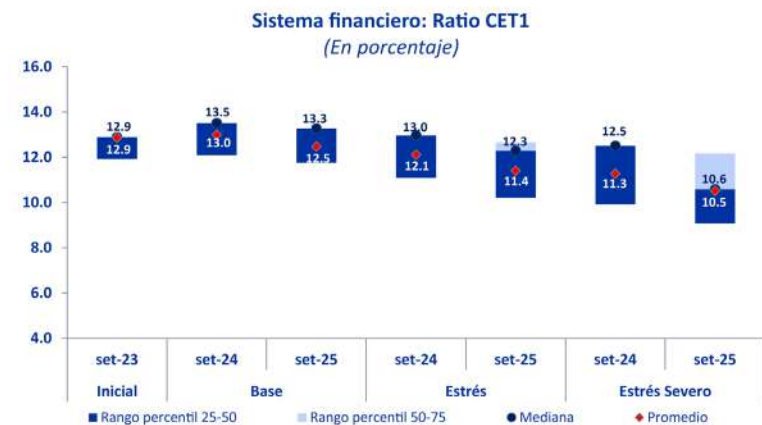
Sistema financiero: Ratio de incumplimiento

Tipos de crédito	RI inicial Set-23 (%)	Cambio en puntos porcentuales respecto al RI inicial					
		Base		Estrés		Estrés severo	
		Set-24	Set-25	Set-24	Set-25	Set-24	Set-25
Corporativo	0.0	0.0	0.0	0.5	0.4	1.0	0.8
Gran Empresa	1.5	0.0	-0.2	0.4	0.2	1.1	0.7
Mediana Empresa	6.6	-0.7	-0.7	0.7	0.8	1.4	1.5
Pequeña Empresa	9.8	1.0	0.6	1.8	1.8	2.3	2.7
Microempresa	10.1	1.0	0.2	1.6	1.1	1.9	1.9
Consumo	8.3	1.5	1.1	1.9	1.7	2.6	2.0
Hipotecario	1.2	0.2	0.3	0.3	0.5	0.3	0.6

Fuente: SBS.



Nota: Cifras ponderadas por los activos ponderados por riesgo (APR) de cada institución financiera.
Fuente: SBS.



Nota: Cifras ponderadas por los activos ponderados por riesgo (APR) de cada institución financiera.
Fuente: SBS.

Estrés de liquidez: Entidades pueden hacer frente a flujos de salida estresados

La SBS presentó el Ejercicio de estrés de liquidez para identificar el riesgo de que las entidades financieras fallen en generar fondos suficientes para cumplir con las obligaciones que se pueden producir por una repentina realización de sus pasivos.

María Esther Sánchez, intendente de Riesgos de Mercado, Liquidez e Inversiones de la SBS, afirmó que los resultados de este ejercicio a un año muestran que todas las entidades tienen la capacidad de hacer frente a los flujos de salida estresados con el colchón de Activos líquidos que poseen en los escenarios Leve y Adverso, en los que la salida de depósitos simulada equivale, en promedio, al 6% y 12% de los depósitos, respectivamente.

En el caso del escenario Severamente Adverso, donde la salida de depósitos simulada equivale en promedio al 24% de los depósitos, habría un déficit de liquidez que ascendería al 4,2% de los pasivos del sistema financiero.

Sánchez subrayó que, en este hipotético escenario Severamente Adverso, que salga el 4,2% de pasivos es un porcentaje muy reducido que las empresas pueden absorber fácilmente porque en este escenario no se asumen los planes de contingencia de liquidez que tienen las empresas.

Tampoco considera las medidas que el Banco Central de Reserva (BCR) pudiera tomar para inyectar liquidez al sistema a través de operaciones como la de reporte de cartera de crédito directamente, o a través del Programa de Garantía del Gobierno Nacional para garantizar estas operaciones de reporte.

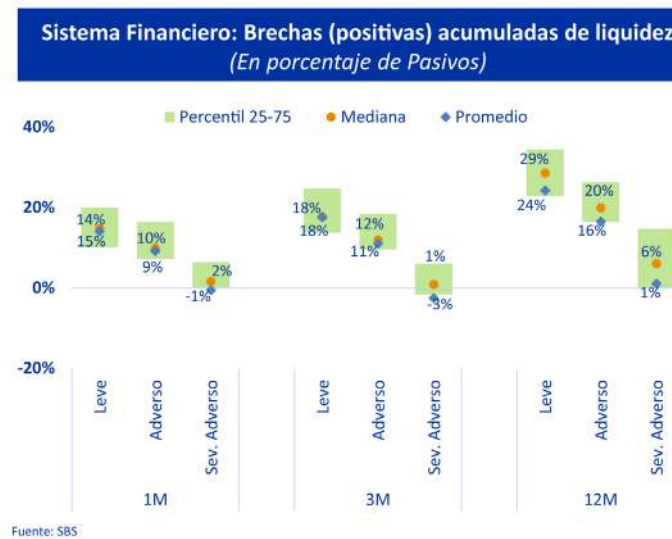
En el escenario Severamente Adverso, en promedio, el sistema financiero mantiene una brecha acumulada positiva a 12 meses de 1% del total de pasivos del sistema.

Sánchez además recordó que durante el peor episodio de retiro masivo de depósitos en Argentina, salió el 20% de los depósitos del sistema financiero; por lo tanto, un escenario Severamente Adverso, donde la salida de depósitos simulada equivale en promedio al 24% de los depósitos en el Perú, sería un escenario muy improbable.

Finalmente, se refirió al indicador Distance to Liquidity Stress Indicator (DLSI), según el cual, en promedio, las entidades financieras en su conjunto podrían resistir un 10% adicional de estrés sobre el escenario Severamente Adverso.

En ese sentido, la SBS destacó que las entidades del sistema financiero son capaces de hacer frente a los flujos de salida estresados con el colchón de activos líquidos que poseen porque el sistema tiene una adecuada distribución de activos y pasivos, hay diversificación del fondeo y las empresas cuentan con un adecuado colchón de activos líquidos.

Sistema Financiero: Retiros simulados (En porcentaje de Pasivos)			
Escenario	Leve	Adverso	Severamente Adverso
Déficit de Liquidez	0.0%	0.0%	-4.2%
Salida depósitos	4%	9%	17%
Salida pasivos	7%	13%	27%
Salida obligaciones fuera de balance	1%	2%	4%
Salida total	8%	15%	31%
Salida depósitos (En porcentaje de depósitos)			
	6%	12%	24%



Mejora ligeramente capacidad de las empresas para afrontar sus compromisos financieros

La capacidad de las empresas peruanas para afrontar sus compromisos financieros, es decir, la ratio de cobertura de gastos financieros (RCGF), ha experimentado una ligera mejora entre el 2021 y 2022, muestra el Análisis del nivel de endeudamiento de deudores mayoristas.

Renato Ravina, jefe del Departamento de Investigación Económica de la SBS, afirmó que la RCGF aumentó de 2,96 en el 2021 a 3,02 en el 2022, situándose por encima de 1 (un nivel por debajo del cual las empresas no pueden cubrir sus gastos financieros con la utilidad operativa que generan), aunque no se han alcanzado todavía los resultados que se tuvieron antes de la pandemia (3,55 en el 2019).

Por tipo de empresa, se ve sobre todo una mejora en la ratio de la gran empresa, pero una baja en

corporativo; y, a nivel de sectores, Agricultura y pesca, además de Minería e hidrocarburos, tiene una reducción de su RCGF

“Desde hace varios años, Agricultura y pesca viene reduciéndose. En el 2023, dado el tema de la recesión económica, se podría esperar que haya una reducción también; y, de cara al 2024, con el FEN es claramente el sector económico que genera más preocupación y sobre el cual hay que tener una mirada más atenta”, admitió Ravina.

En lo que respecta a la ratio de apalancamiento (RA), es decir, la capacidad de pago en el largo plazo (solvencia) en la que una menor ratio es mejor porque la empresa se apoya menos en financiamiento externo que en el interno, se ve una mejora en el 2022 en casi todos los sectores.

Disminuyó de 1,62 en el 2021 a 1,44 en el 2022, registrando valores similares a los que hubo antes de la pandemia (1,5 en el 2019).

Incluso, en un escenario de estrés generalizado, en el cual las empresas se enfrentarían a una depreciación cambiaria significativa, una disminución de las ganancias y un aumento de los costos financieros; la mayoría de las empresas analizadas demuestran una capacidad de resistencia suficiente para mantener su RCGF por encima de 1 (el umbral de riesgo) y así servir con sus obligaciones financieras en el corto plazo.

Sin embargo, tanto en el RA como en el RCGF, en este caso en un escenario de estrés generalizado, el sector Agricultura y pesca tendría una reducción en sus indicadores que los acerca un poco más a ese umbral de riesgo, advirtió Ravina.

Saldo de deuda total de empresas analizadas (Millones de soles)



1/ Corporativo: empresas con ventas anuales mayores a S/ 200 millones. Grandes empresas: empresas con ventas anuales entre S/ 20 y S/ 200 millones. Emisores: empresas que reportan estados financieros a la SMV y emiten títulos de valores.
2/ Empresas supervisadas por la SBS.
3/ Acreditados ante la SBS.

Ratio de cobertura de gastos financieros total (RCGF)¹ (Mediana)



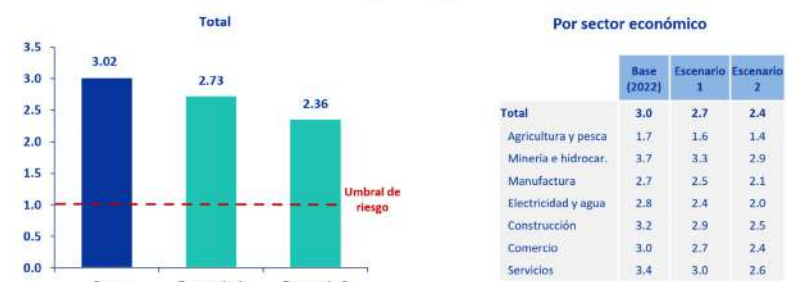
1/ Un mayor nivel indica una mayor capacidad de pago en el corto plazo.
2/ Corporativo: empresas con ventas anuales mayores a S/ 200 millones. Grandes empresas: empresas con ventas anuales entre S/ 20 y S/ 200 millones. Emisores: empresas que reportan estados financieros a la SMV y emiten títulos de valores.

Ratio de apalancamiento (RA)¹ (Mediana)



1/ Un menor nivel indica una mayor capacidad de pago en el largo plazo.
2/ Corporativo: empresas con ventas anuales mayores a S/ 200 millones. Grandes empresas: empresas con ventas anuales entre S/ 20 y S/ 200 millones. Emisores: empresas que reportan estados financieros a la SMV y emiten títulos de valores.

Escenarios de sensibilidad al ratio de cobertura de gastos financieros total (RCGF) (Mediana)



▪ **Escenario 1:** depreciación del sol de 10% y reducción de 5% de la utilidad operativa.
▪ **Escenario 2:** depreciación del sol de 20%, reducción de 10% de la utilidad operativa e incremento de los gastos financieros de 10%.

SBS: ¿Qué significa hacer microfinanzas con crecimiento negativo y altos niveles de inflación?

Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS, afirmó que ningún país ha salido de una crisis dando crédito, porque como está en recesión, la gente no puede devolver los créditos. “Si los bancos hicieron eso y quisieran a pechito sacar al país de una recesión, quebrarían”, advirtió.

¿Qué significa hacer microfinanzas con crecimiento negativo y altos niveles de inflación?, se preguntó Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), al iniciar su exposición durante el último Congreso Internacional de Microfinanzas (CIM), realizado el pasado mes de octubre en la ciudad de Tacna.

Y añadió, haciendo alusión a la situación económica de recesión en el país, que haría una reflexión sobre lo que significa hacer microfinanzas y, en general, dar crédito en tiempos de recesión e inflación.

Recordó que la última vez que tuvimos un año en el Perú con recesión o crecimiento negativo fue en 1998. “Hace 25 años que no había un año que tuviera crecimiento negativo y los indicadores de inflación han sido espectaculares. Tenemos uno de los mejores bancos centrales en el mundo”, subrayó.

“Entramos en esta etapa en la que aparentemente tendríamos, espero que no, crecimiento negativo y altos niveles de inflación como nunca hubo (en estos últimos 25 años). ¿Qué significa hacer microfinanzas en este contexto?”, insistió.

Menos sujetos de crédito

Explicó que la teoría económica nos dice que, en tiempos de recesión, cuando hay menor actividad económica, se reduce el número de sujetos de crédito. “Eso lo saben varios gerentes de Crédito de Cajas, como que la situación cambia. El universo de posibles deudores se reduce a los que están en condiciones de devolver el crédito”, dijo.

Mogrovejo subrayó que aumentan los riesgos, sectores de clientes que tenían antes cierta probabilidad de incumplimiento, ahora es mucho mayor; o de los que era casi nulo, ahora ya hay riesgo.

“Hay más competencia, al haber menos deudores a los cuales atender, las entidades financieras de arranchan a algunos deudores y con la Central de Riesgos que tenemos, la competencia permite darle crédito al buen deudor que esté en la otra Caja. Pero el crédito continúa, no es que en recesión se vaya a paralizar el crédito, es simplemente que los gestores de riesgos deben tener mucho más cuidado”, dijo.

Sin embargo, advirtió que los errores se pueden pagar caro, es decir, si un intermediario financiero, una Caja, un banco, es demasiado optimista y quiere prestar más allá de lo que prestaba antes en un momento recesivo, puede perder bastante, puede poner en peligro su solvencia.

Planeamiento de capital

Mogrovejo dijo que, para eso, en estos tiempos es fundamental un adecuado planeamiento financiero, se vuelve clave incorporar y medir adecuadamente las variables de riesgo, más que antes. “Si siempre era importante, en tiempos de recesión, más todavía”, subrayó.

“Recuerden que todavía hay inflación, eso significa que las tasas pasivas han subido, que los costos han subido, que las tasas de incumplimiento son mayores, los márgenes se comprimen, es decir, si yo le prestaba a este cliente a una tasa X, ahora tengo que pagarle al depositante más tasas pasivas y se me complica el margen; y, encima con la inflación, mis gastos administrativos son mayores”, indicó.

Y subrayó que estamos viviendo tiempos en los que es fundamental un adecuado planeamiento financiero y, sobre todo, un buen planeamiento de capital.

“Y esto me lleva a otra reflexión: ¿Cómo están en capital las Cajas Municipales? Revisando la data, veía que, de las 11 Cajas Municipales, excepto una, 10 tienen ratios de capital por encima de 13%, y esas 10 Cajas, en promedio, si fueran una sola Caja, tendrían una ratio de capital de 14,6%, lo cual es una buena ratio de capital. No necesitan capital, lo que necesitan es un buen planeamiento de capital”, señaló.

Explicó que esto es como un capitán de barco, que

tiene que navegar durante una tormenta, y atravesar la tormenta, porque esta recesión y esta inflación no van a durar mucho, van a pasar. “Hay que saber navegar esta tormenta con buenos gestores, con buenos pilotos”, manifestó.

¿Qué pasa si se equivocan en planeamiento de capital?, ¿qué pasa si hacen las cosas mal?, se preguntó Mogrovejo. “Por ejemplo, y ha habido varios casos, de hecho, hay Cajas Municipales que han sido intervenidas y liquidadas, Cajas que han tenido tropezones, que han retrocedido en el ranking, pero luego volvieron a tomar el rumbo”, recordó.

Por ejemplo, agregó, que presten a sectores que no conocen, o que presten a un segmento sobre el cual no hay una buena evaluación crediticia, pero son relacionados.

“Por querer alcanzar, por participación de mercado, por una loca competencia presto más allá de lo debido y, claro, tengo que poner tasas que no cubren los costos. Hay casos de Cajas que, por competir, ponen un precio que no cubre costos”, indicó.

Autosuficiencia de Capital

Consideró que la reflexión fundamental es la importancia de un buen planeamiento

de capital, y para esto la SBS tiene como herramienta el Informe de Autosuficiencia de Capital, que utiliza desde el año 2009 para que las entidades le entreguen la proyección de lo que piensan hacer en créditos, de lo que piensan hacer en línea de negocio, lo cual tiene que ir de la mano con la estimación de capital.

“Los grandes errores que cometen las entidades financieras, y no me refiero a Cajas, me refiero a bancos que han quebrado, es ser super optimistas, es ser muy agresivos prestando. Les va mal y el capital se esfuma, desaparece”, afirmó.

“De las 11 Cajas Municipales, excepto una, 10 tienen ratios de capital por encima de 13%, y esas 10 Cajas, en promedio, si fueran una sola Caja, tendrían una ratio de capital de 14,6%, lo cual es una buena ratio de capital. No necesitan capital, lo que necesitan es un buen planeamiento de capital”.

Informó que las entidades financieras están en el periodo de elaboración del Informe de Autosuficiencia de Capital 2023-2025 en el cual podrán repensar, en esta coyuntura, cómo hacer que sus créditos estén adecuadamente evaluados con una buena gestión de riesgo para que tengan el margen que les sirva de capital para el siguiente periodo.

“Cuando este planeamiento falla y se equivocan y no tienen la utilidad debida, crecieron demasiado, crecieron lo que no debían, no es culpa del Estado, ni del regulador, ni de la Iglesia, ni de Reynoso (entrenador de la selección peruana de fútbol), es culpa del gestor de riesgos, quien debió haber anticipado esta circunstancia”, subrayó.

Factores exógenos

Sin embargo, Mogrovejo precisó que hay circunstancias en las cuales la situación financiera de las instituciones de intermediación no es responsabilidad del gestor de riesgos, y es cuando se presenta un evento exógeno, como la reciente pandemia de la COVID-19 o un Fenómeno de El Niño (FEN) fuerte.

“Hasta el mejor de los gestores no podía anticipar tamaña caída de rentabilidad o de calidad crediticia.

Para eso está el programa de solvencia que ha dado el Gobierno a través del Decreto de Urgencia N° 013, y el programa de liquidez”, puntualizó.

A continuación, se preguntó por qué el Gobierno da esos programas de apoyo y por qué la SBS los apoya. “Porque nos parece importante que, si los gestores hicieron lo que debían, pero fueron hechos exógenos, hay que preservar este sistema de Cajas Municipales porque ha dado buenos resultados en inclusión financiera, en sacar a gente de la pobreza durante estos últimos 40 años”, respondió.

Asimismo, insistió en que ahí el Estado sí está dispuesto a poner capital, o darles liquidez a las instituciones financieras, si es que surgen temas exógenos, “para lo demás, está el adecuado planeamiento de capital. Así ha funcionado durante 40 años”.

Salir de recesión

“¿Y cómo se sale de una recesión? Pregúntenle a cualquier economista sobre el análisis keynesiano. Cuando hay recesión, o hay inversión pública, que es como una suerte de jalar la economía del hoyo en que se encuentra; o aumenta la inversión privada, y esto se puede generar creando condiciones de confianza para que el privado quiera invertir y se genere otra vez una suerte de círculo

virtuoso. Hay más gasto público, hay más inversión, hay más actividad privada, y la actividad financiera acompaña ese crecimiento, no la genera”, subrayó.

Mogrovejo insistió en que ningún país ha salido de una crisis dando crédito, porque como está en recesión, la gente no puede devolver los créditos. “Si los bancos hicieron eso y quisieran a pechito sacar al país de una recesión, quebrarían”, advirtió.

Explicó que la forma como se sale de la recesión es un esfuerzo conjunto del sector público y sector privado, y un sector financiero adecuadamente solvente listo para poder prestar, no hay recetas mágicas.

“Hemos tenido 25 años virtuosos con buena política fiscal, buena política monetaria, un sistema financiero bastante eficiente, y un sistema de Cajas Municipales que ha dado un crecimiento espectacular y que es la envidia en el mundo. Mantengamos lo que ha funcionado bien”, señaló.

Finalmente, consideró que este periodo de recesión e inflación no va a durar siempre, y es importante que las entidades cuiden su capital y estén listas cuando haya que retomar con energía otra vez una etapa de crecimiento fuerte.

“Los errores se pueden pagar caro, es decir, si un intermediario financiero, una Caja, un banco, es demasiado optimista y quiere prestar más allá de lo que prestaba antes en un momento recesivo, puede perder bastante, puede poner en peligro su solvencia”, advirtió Jorge Mogrovejo González.

Afirma el BCR en su Reporte de Estabilidad Financiera

Entidades financieras de menor tamaño que están generando pérdidas necesitan reforzar sus patrimonios

El mayor deterioro en la cartera de consumo proviene principalmente de los créditos otorgados entre julio del 2021 y julio del 2022, período en el cual estos créditos crecieron por encima de 20% en la mayoría de las entidades que ofrecen el producto, señaló el Banco Central de Reserva (BCR).

El Banco Central de Reserva (BCR) afirmó que algunas entidades del sistema financiero de menor tamaño vienen generando pérdidas, por lo que necesitan reforzar sus bases patrimoniales mediante aportes de capital de los accionistas o a través de la incorporación de socios estratégicos.

En su Reporte de Estabilidad Financiera Noviembre 2023, explicó que el sistema financiero muestra una sólida posición de solvencia, así como una estabilidad en sus indicadores de liquidez y rentabilidad.

No obstante, admitió que el riesgo de crédito ha mostrado un moderado incremento, mientras que las colocaciones se han desacelerado en lo que va del año, por los efectos negativos de los conflictos sociales (protestas violentas), los factores climatológicos, así como por un menor crecimiento de la economía.

También señaló que los amplios excedentes de capital le permitirían al sistema financiero afrontar la materialización de escenarios macroeconómicos adversos, manteniéndose la estabilidad financiera.

Colocaciones

El BCR indicó que las colocaciones muestran un bajo crecimiento por una menor demanda de crédito por parte de las empresas de mayor tamaño en un entorno de menor inversión privada.

Precisó que los créditos de menor tamaño (hogares y MYPE) siguen creciendo, aunque cada vez a un menor ritmo que en los meses previos, convergiendo a las tasas de crecimiento observadas previo a la pandemia.

Por su parte, el gasto de provisiones y la cartera de alto riesgo han venido aumentando, en mayor medida por los atrasos observados en algunos deudores de la cartera de consumo, ante lo cual las entidades financieras vienen adoptando medidas con el objetivo de controlar el riesgo de crédito, agregó.

Mientras tanto, la rentabilidad se mantiene estable, dado que el mayor gasto de provisiones se ha compensado con el aumento del margen por intermediación, aunque se observa evoluciones diferenciadas a nivel de grupos de entidades, siendo las entidades especializadas en créditos de menor tamaño (consumo y MYPE) las más afectadas por el entorno de menor crecimiento de la economía.

Asimismo, las ratios de liquidez se mantienen en niveles similares a los registrados previo a la pandemia, en un entorno en el que las entidades del sistema financiero vienen optimizando sus recursos ante el mayor costo de financiamiento por las mayores tasas de interés pasivas y la desaceleración de las colocaciones.

Calidad de cartera

Igualmente, señaló que la ratio de alto riesgo del sistema financiero se ha incrementado por los efectos adversos en la actividad económica de los fenómenos climatológicos y de las protestas del presente año.

Ante ello, se registra un mayor flujo de créditos a las MYPE y de consumo castigados, los que alcanzan, en lo que va del año 2023, un promedio mensual de S/837 millones, mayor al observado en el 2022 (S/560 millones promedio mensual).

En la cartera de las empresas, las MYPE han mostrado un moderado incremento en el riesgo de crédito ante el contexto económico menos favorable, en particular por los atrasos de las pequeñas empresas.

Por grupo de entidades, aquellas con mayor exposición a los deudores más afectados por los conflictos sociales y los factores climatológicos registran los mayores deterioros en sus carteras, mientras que por sector económico los atrasos son mayores en comercio, servicios (transporte y turismo, en particular) y, en menor medida, en manufactura.

En el caso de las medianas empresas, continúa el proceso de limpieza de esta cartera por el alto deterioro registrado en años previos. Esta situación se ha reflejado en condiciones de originación del crédito para estas empresas más estrictas.

Por su parte, las empresas corporativas y grandes muestran indicadores de riesgo de crédito bajos y estables, en un contexto de menor demanda de financiamiento por parte de estas empresas.

Hogares

En el segmento de los hogares, los créditos hipotecarios muestran indicadores estables de calidad de cartera, mientras que aquellos de la cartera de consumo muestran un mayor deterioro, en particular en el caso de las tarjetas de crédito.

Este deterioro se ha registrado, principalmente, en los deudores de menores ingresos (a quienes se les suele asignar una menor línea en sus tarjetas de crédito),

los cuales se han visto más afectados en su capacidad de pago por el entorno de menor actividad económica durante este año.

El mayor deterioro en la cartera de consumo proviene principalmente de los créditos otorgados entre julio del 2021 y julio del 2022, período en el cual se registraron tasas de crecimiento anual para estos créditos por encima del 20% en la mayoría de las entidades que ofrecen este producto.

Mitigar riesgo

El BCR consideró que las entidades financieras vienen implementando una serie de medidas para mitigar su exposición al riesgo, lo cual se refleja, en parte, en menores tasas de crecimiento para la cartera de consumo y en ajustes en las tasas de interés activas, en particular en los productos crediticios y los sectores de la población con perfiles de mayor riesgo de crédito.

Como resultado del aumento de los atrasos de cartera, las entidades financieras han efectuado un mayor gasto en provisiones. El incremento de provisiones ha sido mayor para la cartera de consumo, en línea con su mayor deterioro.

Si bien esto ha generado un impacto en la gran mayoría de entidades que brindan este tipo de crédito, ello ha impactado negativamente en los resultados de las entidades especializadas en tarjetas de crédito.

En el segmento de las MYPE, también se registró un mayor gasto de provisiones, aunque en menor medida que en la cartera de consumo, principalmente por pequeñas empresas cuyos montos de deuda son menores a S/80.000.

Esto ha impactado a las entidades especializadas en microfinanzas, en particular a aquellas que operan en las regiones más afectadas por los conflictos sociales y los factores climatológicos adversos registrados en el presente año.

Para el BCR, el mayor nivel de provisiones permite que el sistema cuente con altos ratios de cobertura para la cartera de alto riesgo. Esto es una fortaleza del sistema financiero ya que cuenta con una alta capacidad para absorber posibles pérdidas asociadas a los impagos de deudores de menor calidad crediticia.

Indicó que de particular relevancia es la alta cobertura de la cartera de alto riesgo de los créditos de consumo, donde el nivel actual de provisiones brinda un colchón adicional ante potenciales eventualidades.

Comentó que los créditos a las medianas empresas cuentan con colaterales por lo que, ante eventuales impagos, las entidades financieras pueden ejecutar dichas garantías, lo cual reduce la necesidad de constituir provisiones para esta cartera.

Reactiva

También informó que la cartera del programa Reactiva continúa mostrando un sostenido ritmo de amortización, con lo cual el saldo actual es un poco menos de la sexta parte del valor total del programa.

Los segmentos corporativos, grandes empresas y las microempresas efectuaron las mayores amortizaciones, mientras que las medianas y pequeñas empresas

se acogieron, en mayor medida, al beneficio de reprogramación, obteniendo periodos de gracia adicionales para el pago de sus obligaciones con el programa Reactiva.

A septiembre del 2023, la cartera reprogramada de Reactiva asciende a S/7.790 millones, de los cuales S/6.716 millones corresponden a la primera modalidad de reprogramación, a la cual se pudo acceder hasta el 31 de diciembre del 2021, por lo que los periodos de gracia de estos créditos ya vencieron y la mayoría de los deudores se encuentra cumpliendo con sus obligaciones.

Por su parte, la segunda modalidad de reprogramación,

que estuvo vigente hasta el 30 de septiembre del 2023, equivale a S/1.074 millones, los cuales aún tienen periodos de gracia vigentes.

El Niño

Finalmente, recordó que la intensidad del Fenómeno de El Niño (FEN) para el 2023 es un factor de riesgo para el sistema financiero, dado que puede afectar la capacidad de pago de los deudores.

En ese escenario, las entidades tendrán que absorber las posibles pérdidas resultantes de dichos atrasos, para las cuales el sistema cuenta con excedentes de provisiones y de capital.

Sistema Financiero: Indicadores de Calidad de Cartera

	Ratio de Alto Riesgo (%) 1/			Flujo trimestral de la Cartera Morosa (mill. S/)			Ratio de Alto Riesgo ajustado por castigos (%) Set -23 2/
	Set-22	Mar-23	Set-23 2/	I-2023	II-2023	III-2023 2/	
Sistema	6,1	6,2	6,7	70	697	1 510	8,9
Por tipo de crédito:							
Corporativo	0,9	1,1	0,7	14	-384	114	0,7
Grande	3,4	3,5	3,4	-22	-43	-32	3,7
Mediana	15,6	16,6	19,2	-164	207	444	20,1
Pequeña	10,1	10,3	11,1	48	355	145	15,1
Microempresa	6,7	6,3	7,0	3	117	-13	12,3
Consumo	4,9	4,9	5,9	181	372	715	11,7
Hipotecario	4,3	4,2	4,4	10	73	135	4,5
Por grupo de entidad:							
Bancos	5,7	5,8	6,3	-73	436	1 240	8,2
Financieras	9,0	8,5	9,5	26	115	56	17,0
CM	8,0	7,9	8,2	101	113	129	10,4
CRAC	14,6	18,4	19,3	47	-1	15	24,4
Empresas de Crédito	9,6	12,0	14,8	-32	33	69	17,2

1/ El ratio de alto riesgo expresa la cartera de alto riesgo como porcentaje de las colocaciones. La cartera de alto riesgo está compuesta por los créditos vencidos, en cobranza judicial, refinanciados y reestructurados. No se considera los efectos por la salida de Raíz y Acceso Crediticio del sistema.

2/ El ratio de Alto Riesgo ajustado por castigos contempla la suma de los flujos de castigos de los últimos 12 meses.

Fuente: Balances de Comprobación.

Sistema Financiero: Colocaciones Reactiva (mill. S/)

	Cartera total		Amortizado a Set.23		Cartera reprogramada a Set.23		Cartera honrada a Oct-23	
	Dic-20	Set-23	Saldo	% 1/	Saldo	% 1/	Saldo	% 1/
Sistema	56 211	8 194	48 017	85,4	7 790	13,9	5 215	9,3
Segmento de crédito								
Corporativo	1 341	59	1 282	95,6	59	4,4	2	0,1
Grande	15 761	1 367	14 394	91,3	1 315	8,3	279	1,8
Mediana	25 657	4 863	20 794	81,0	4 643	18,1	3 008	11,7
Pequeña	9 750	1 720	8 031	82,4	1 619	16,6	1 330	13,6
Microempresa	3 702	185	3 517	95,0	154	4,2	596	16,1

1/ Se calcula con respecto al saldo reportado a Diciembre 2020.

Fuente: Balance de Comprobación y BCRP.

FEPCMAC afirma que programas del Gobierno no están funcionando y es preocupante la postura del MEF

La FEPCMAC ve con mucha sorpresa y preocupación las declaraciones del ministro de Economía y Finanzas, Alex Contreras Miranda, que desestiman el pedido de apalancamiento de S/1.000 millones para otorgar créditos solicitado por las Cajas Municipales, porque terminan confundiendo a la opinión pública.

Las Cajas Municipales insisten con el pedido de apalancamiento de S/1.000 millones que les permita impulsar créditos por S/10.000 millones para las micro y pequeñas empresas (Mypes) por parte del Gobierno, pese a que el ministro de Economía y Finanzas, Alex Contreras Miranda, descartó esta posibilidad.

Contreras informó que se reunió con representantes de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) para analizar la propuesta de las Cajas Municipales y dijo que la visión del regulador es que estas entidades, en su conjunto, se encuentran correctamente capitalizadas y no necesitan esa inyección de capital.

“La respuesta del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) es bastante clara, hemos tomado la recomendación del órgano técnico, que es la SBS. No hay una dificultad generalizada sino puntual. Se ha identificado que, específicamente, una o 2 Cajas están teniendo este problema (de fortalecimiento patrimonial) que puede ser superado sin la intervención estatal”, expresó.

Enfoque errado

El gerente de Servicios Corporativos de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC), John Sarmiento Tupayachi, sostuvo que si bien el gremio está de acuerdo con la SBS en el sentido de que las Cajas están correctamente capitalizadas y no necesitan una inyección de capital, hay un enfoque errado.

“La FEPCMAC no está pidiendo dinero de apoyo a la capitalización de las Cajas Municipales, sino para el micro empresariado y la reactivación de la economía. Por ello, con mucha sorpresa y preocupación hemos recibido las declaraciones del ministro de Economía, porque terminan confundiendo a la opinión pública y trasladando una respuesta que aún no habíamos recibido”, expresó.

Recordó que durante la pandemia se inyectaron recursos con condiciones favorables, tasas de interés de 1% o 2%, ya que la situación lo ameritaba, pero no llegaron a las Mypes porque se establecieron reglas de juego ajenas a la realidad de la informalidad en el Perú, por lo que las Cajas Municipales tuvieron que atender a la base de la pirámide con sus recursos y al riesgo que ello implicaba.

Luego, cuando se empieza a entender realmente cómo funciona el sector microfinanciero, recién se revisan las condiciones para el acceso a financiamiento, sin embargo, los nuevos programas tampoco tuvieron el impacto esperado y sus créditos no se encuentran baratos sino con un costo de 16% o 17%, refirió.

Adicionalmente, Sarmiento señaló que el Estado promociona las garantías de dichos préstamos de tal forma que las personas asumen que es dinero gratis y no pagan.

Si bien la cobertura del Gobierno es por el 80%, hay un 20% que la entidad microfinanciera debe provisionar por este riesgo de impago, lo que afecta los indicadores de las Cajas y se ve reflejado actualmente, complementó.

Morosidad

Refirió que los resultados financieros de las Cajas Municipales también están mostrando el efecto de las reprogramaciones que la SBS facultó para que los clientes puedan tener más tiempo de recuperarse.

“Pero ese tiempo ya llegó y no mejora, se traduce nuevamente en que los programas del Gobierno no tuvieron el resultado esperado. Debemos reconocer que el Estado fracasó en la reactivación económica”, añadió.

La SBS advirtió recientemente una ligera alza en la morosidad en el sistema financiero, especialmente, en créditos de consumo, segmento en el que los deudores han tenido dificultades para cumplir con sus obligaciones tras ser afectados por las protestas violentas y los eventos climatológicos.

Además, la SBS precisó que los préstamos a las Mypes registran una importante participación de créditos reprogramados, lo que podría estar explicando que no reporten mayor morosidad.

Este escenario conlleva un aumento en las provisiones de las entidades, entre ellas las Cajas Municipales, a fin de cubrir eventuales impagos de los clientes.

“La Federación está mortificada con esta situación y piensa alzar la voz, se está haciendo oídos sordos a un

petitorio de todo el gobierno corporativo de las Cajas Municipales, firmado por 11 alcaldes, solicitud que tiene base en el termómetro de la sociedad”, aseveró Sarmiento.

Fortalecimiento

Comentó que los representantes de la FEPCMAC conversaron con la presidenta de la República, Dina Boluarte, y el ministro Contreras, quienes mostraron, inicialmente, una respuesta favorable, la cual cambió luego de la consulta a la SBS.

“El ministro nos dijo que tenían S/500 millones para las Cajas Municipales y la presidenta nos recomendó una reunión con el regulador y eso hicimos inmediatamente”, relató.

Según Sarmiento, anteriormente se publicó un decreto de urgencia que canalizó recursos para el fortalecimiento patrimonial de las Cajas Municipales, aunque desde el año pasado la postura de la SBS apunta a que estas entidades no necesitan dicho respaldo.

“Cuando les expusimos que nuestra solicitud no es para las Cajas sino para las Mypes, la SBS nos propuso trabajar un nuevo proyecto y se empezaron a desarrollar mesas de trabajo con el MEF para ver los lineamientos que se iban a utilizar”, reveló.

Sin embargo, lamentó que nuevamente el Gobierno apeló a la opinión de la SBS, la que reiteró que las Cajas no necesitaban un respaldo patrimonial.

“Por ello, no nos sorprende la posición de la SBS, pero sí nos causa admiración la respuesta del Ministerio de Economía, no solo sería una consulta, sino que, prácticamente, están trasladando el mensaje del regulador sin ver todo lo que sucede hoy en la economía del país”, agregó.

Programas

El titular del MEF reforzó su perspectiva sobre un apoyo importante del Gobierno a las Cajas Municipales, aludiendo al incremento significativo en las líneas de crédito del Banco de la Nación (BN) para las entidades de microfinanzas, las cuales fueron ampliadas este año

desde un máximo de S/1.200 millones a uno de S/2.500 millones.

También mencionó que se ha dispuesto programas de capitalización como mecanismo de fortalecimiento de las Cajas Municipales y que, a fines de noviembre, el Poder Ejecutivo publicó el Decreto de Urgencia N° 039-2023 que amplía las garantías estatales para los créditos otorgados a las empresas, en el marco del Programa de Impulso Empresarial MYPE – Impulso MYPPerú, de un

monto de S/10.000 millones hasta S/15.000 millones, como parte del Plan de Reactivación Económica “Unidos”.

Para Sarmiento, la medida que promueve la capitalización del 100% de utilidades de las Cajas Municipales tiene un doble mensaje, pues si la evaluación de la SBS arroja que la mayoría de las entidades se encuentra bien, no habría necesidad de reinvertir el total de las ganancias, además estos beneficios vienen reduciéndose.

Finalmente, lamentó que la ampliación de los programas de apoyo al crédito con garantías del Estado tampoco esté teniendo los resultados estimados, pues dicha extensión implica atender a más empresas, entre ellas medianas, segmento que no forma parte de la cartera de las Cajas.

“Definitivamente, vamos a tomar cartas en el asunto, inmediatamente, nos han dado una posición que nos entristece y rechazamos profundamente”, concluyó.



El Estado promociona las garantías que otorga de los préstamos de tal forma que las personas asumen que es dinero gratis y no pagan, advirtió John Sarmiento Tupayachi.

Informe Situación Perú-Diciembre 2023 del BBVA Research

Población en situación de pobreza habría aumentado en 600 mil personas este año hasta el 29,1% del total

La pobreza afectará al 29,1% de la población del Perú, elevándose desde un nivel de 27,5% en el 2022, con lo cual, 9,8 millones de personas se ubicarán por debajo de la línea de pobreza al cierre del 2023. El BBVA Research también prevé que la pobreza volverá a aumentar en el 2024.

Unas 600 mil personas más habrían pasado a estar por debajo de la línea de la pobreza monetaria en el Perú en este año 2023, como consecuencia de la caída del Producto Bruto Interno (PBI), así como del PBI per cápita, informó Hugo Perea Flores, economista jefe para Perú del BBVA Research.

De esta manera, la pobreza afectará al 29,1% de la población del país, con un incremento de 1,6 puntos porcentuales respecto al 27,5% registrado el año pasado; así, 9,8 millones de personas se ubicarán por debajo de la línea de pobreza al cierre del 2023.

Perea agregó que, en el 2024, la pobreza seguirá aumentando, pese a que el BBVA Research espera un avance de 2% del PBI ese año, y afectaría al 29,6% de la población; mientras que en los siguientes años debería verse alguna mejora como producto de la caída de la inflación.

Durante la presentación del informe Situación Perú-Diciembre 2023 del BBVA Research, explicó que la pobreza se ha elevado mayormente en el ámbito urbano, lo que también tiene que ver con la falta de generación de empleo de calidad.

El empleo ha disminuido, sobre todo, en las actividades primarias, afectadas por las anomalías climatológicas; en manufactura; y, construcción. La pérdida de empleos se da en las empresas más pequeñas y afecta, en especial, a los trabajadores más jóvenes y con menor instrucción.

Por su parte, el empleo que se genera en Lima Metropolitana no es de la mejor calidad, el subempleo se mantiene por encima de los niveles prepandemia, y se está desacelerando la creación de empleo en general, afectando la capacidad de consumo.

“Si no aceleramos el crecimiento de la economía nos vamos a quedar con una tasa de pobreza por encima de los niveles prepandemia. ¡Qué lejos ya suena ese 2019 con un nivel de pobreza de alrededor de 20,2%! Tenemos que crecer más rápido”, advirtió.

Medidas necesarias

Explicó que el descenso de la tasa de pobreza monetaria en el mediano plazo se daría en un entorno de moderación de los precios de alimentos y mejora de la actividad económica. Igualmente, requerirá mejoras sustanciales en factores estructurales.

Dijo que factores clave para impulsar el crecimiento son reenfocar el gasto de gobierno hacia la provisión de servicios públicos de calidad, particularmente haciendo énfasis en la educación y la seguridad; así como cerrar la brecha de infraestructura y trabajar en la prevención, respuesta y reconstrucción frente a desastres naturales.

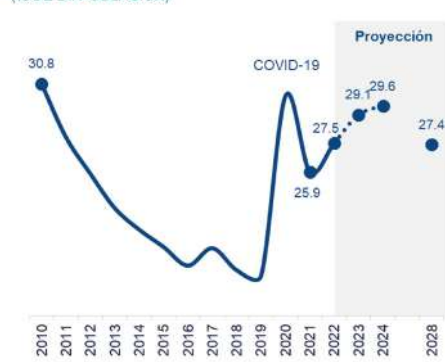
También se debe promover la flexibilización del mercado laboral y la formalización; y, velar por un entorno de negocios favorable para la inversión privada, enfocándose en la estabilidad social, política y jurídica.

“Pero, sobre todo, en el corto plazo, se requiere de un shock de confianza para retomar la senda de crecimiento. Mientras no mejore el entorno de confianza va a ser difícil que veamos una recuperación más franca de la inversión privada”, subrayó Perea.

Inversión privada

Recordó que, entre los años 2001 y 2019, la inversión privada creció a un promedio anual de 8%, pero las proyecciones del consenso del mercado para los próximos años es que solo crezca entre 2% y 2,5% anual.

POBREZA MONETARIA
(% DE LA POBLACIÓN)



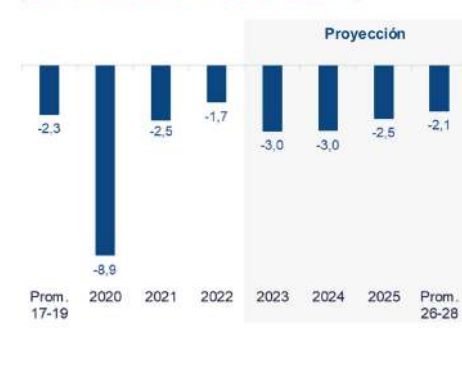
Fuente: INEI y BBVA Research.

PIB
(FEB. 20=100, PROMEDIO MÓVIL ÚLTIMOS 12 MESES)



* De 2015 a febrero de 2020.
Fuente: BCRP e IPE. Elaboración BBVA Research.

RESULTADO FISCAL*
(SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO, % DEL PIB)



* proyección para 2023 en adelante.
Fuente: BCRP y BBVA Research.

“Será muy difícil, por ejemplo, atraer inversión minera extranjera cuando hemos visto lo que pasó en Pataz (el asesinato de 9 trabajadores durante un asalto a la mina de la Compañía Minera Poderosa). Es muy complicado, se tiene que mejorar la seguridad y darse un entorno de mayor estabilidad”, alertó.

Consideró que el Perú debería estar atrayendo más inversión dado el auge de los precios de los commodities que se espera por la reconversión energética a partir del segundo semestre del 2024. Sin embargo, el sector empresarial se limitaría a hacer inversiones de mantenimiento y optimización, pero poco de nuevos proyectos grandes más allá del puerto de Chancay.

“Preocupa que nuestra posibilidad de crecimiento a mediano plazo se ha visto seriamente complicada. Cuando nos preguntamos en economía qué necesitamos para crecer, necesitamos capital físico, máquinas, infraestructura, capital humano que es educación, y organizar estos factores usando el mejor conocimiento tecnológico posible para elevar el PBI per cápita”, dijo.

Además, Perea resaltó que se requieren 5 instituciones básicas para que una economía de mercado funcione y genere prosperidad para todos: protección a los derechos de propiedad, un gobierno honesto, estabilidad política y gobernabilidad, sistema judicial confiable, y mercados competitivos y abiertos.

PBI

El BBVA Research redujo su proyección de crecimiento del PBI para este año de 0,4%, que había proyectado en septiembre pasado, a una contracción de 0,4%, en el

contexto de los choques de oferta, protestas violentas y anomalías climatológicas, que han afectado el normal desenvolvimiento de las actividades productivas.

Sin embargo, aclaró que esta proyección de una caída de 0,4% del PBI para este 2023 tiene un sesgo a la baja, es decir, si bien la previsión del BBVA Research para el cuarto trimestre es ligeramente positiva, podría cerrar en 0% o incluso en negativo.

Pese a que la economía peruana ya acumula 3 trimestres consecutivos a la baja, Perea prefirió no considerarlo como una recesión. “Estamos en un entorno de fuerte desaceleración de la economía. Hay una fuerte discusión, pero una de las condiciones para estar en recesión es que el PBI desestacionalizado se contraiga 2 trimestres consecutivos y eso no ha ocurrido”, dijo.

Precisó que, según información del Banco Central de Reserva (BCR), el PBI desestacionalizado creció en el segundo trimestre y cerró en 0% en el tercer trimestre, por lo que no hay 2 trimestres de contracción consecutiva.

Para el 2024, el BBVA Research anticipa un rebote de 2% del PBI, una reducción de su proyección de 2,3% previsto en septiembre pasado; y, se podría ver una recuperación más franca de la economía peruana a partir del segundo semestre del próximo año.

“En el primer semestre, todavía vamos a tener los impactos del Fenómeno de El Niño (FEN), pero una vez disipados, debería haber una normalización relativamente rápida de algunas actividades económicas, agricultura en particular y pesca también”, dijo.

Para el 2025, se prevé un avance de 3,5% del PBI en la medida que se diluya el impacto negativo de los choques por el FEN, se normalice la producción de pesca y agrícola, se reduzcan las tasas de interés y se recupere la demanda interna.

Inflación

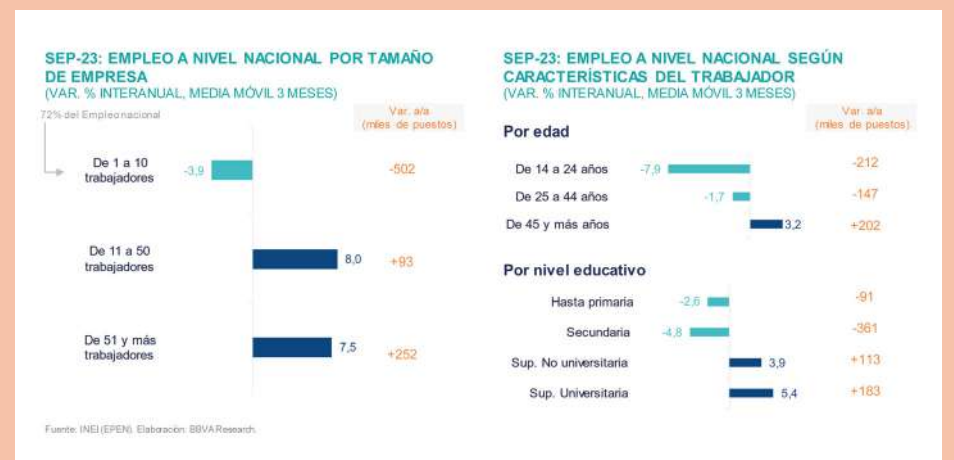
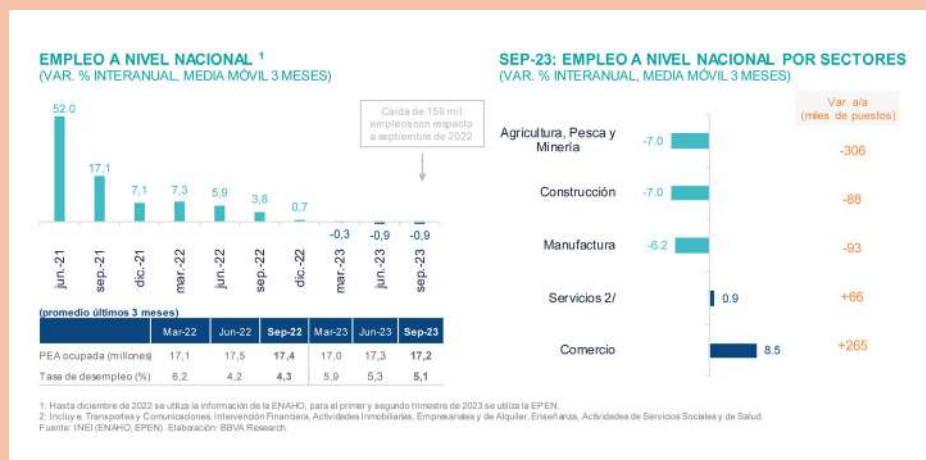
El BBVA Research considera que la inflación seguirá retrocediendo en los próximos meses debido a la alta base de comparación interanual, la reversión de algunos choques de oferta y una débil actividad.

Perea resaltó que la inflación se está reduciendo más rápido de lo que se venía anticipando, por lo que la previsión del BBVA Research para este año, en torno a 3,5%, tiene un sesgo a la baja.

Recordó que la inflación en diciembre del 2022 fue de 0,8%, por lo tanto, con una tasa de inflación mensual en diciembre de este año de 0,2%, podría cerrar este 2023 en el límite superior del rango meta, es decir, en 3%.

Sin embargo, advirtió que todavía hay un elemento de riesgo, como el impacto que puede tener el FEN sobre el precio de algunos alimentos en el verano, lo que podría hacer que esta reducción acelerada se enfríe en alguna medida.

Sobre la posibilidad de que el BCR sea un poco más agresivo en la reducción de su tasa de referencia considerando la caída de la economía y la fuerte reducción de la inflación, Perea dijo que sería complicado porque se tendría que ver cómo evoluciona la inflación a inicios del 2024.



Entrevista a Jesús Salazar Nishi, presidente de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI)

“Hacia el año 2050 podría lograrse un PBI per cápita cercano a US\$20.000 anuales con una nueva ley de industrias”

La pobreza caería al 10% de la población si los 8 sectores que contempla el proyecto de nueva ley de industrias se logran industrializar, declara a Microfinanzas Jesús Salazar Nishi. Advierte que las empresas industriales están teniendo notables problemas de liquidez como consecuencia de la recesión económica.

Recientemente se ha presentado en el Congreso de la República un proyecto de ley que propone una nueva ley de industrias. ¿Qué busca esta ley?

El proyecto ha sido presentado por el congresista José Jerí Oré (Somos Perú) y rescata lo que nosotros como SNI veníamos proponiendo hace tiempo, que el Perú debería tener una ruta de crecimiento basada en su industrialización, como lo han hecho muchos países y con ello han alcanzado el primer mundo.

¿Y cuál es esa ruta?

En primer lugar, hay que elegir los sectores estratégicos que se desarrollarán industrialmente, así lo han hecho países del sudeste asiático y ahora lo están haciendo países de nuestra región. Vemos que la ley debería enfocarse en 3 grandes ejes estratégicos.

¿Cuáles son esos ejes?

Primero, definir sectores estratégicos de la producción nacional que, a través de ventajas comparativas, o por la demanda mundial, deberían ser elegidos para su industrialización. Segundo, considerar el enfoque territorial ya que no puede existir desarrollo industrial en el país si no se piensa en las regiones. No podemos seguir con el hecho de que el 60% de la producción está en Lima.

El tercer eje es el de la sostenibilidad, la industria que se desarrolle debe ser sostenible. En ese sentido, el proyecto de ley está enmarcado en buscar un desarrollo de la industria nacional.

En el recuadro adjunto (ver siguiente página) vemos las principales propuestas del proyecto de ley. ¿Cuál sería la importancia y el aporte de estas propuestas teniendo en cuenta que ha habido otras iniciativas que buscaban un fin similar?

El Perú, efectivamente, ha tenido intentos de industrializar el país, pero han sido hechos desde 2

extremos que creemos no fueron nada positivos. El primero fue buscar un proteccionismo industrial que nos llevó a la falta de competitividad y, el segundo, es el liberalismo.

Proteccionismo

Precisamente, una de las críticas al proyecto de nueva ley de industrias es que busca el proteccionismo ¿Es así?

He visto opiniones que comparan este proyecto de nueva ley de industrias con el que se hizo en el velasquismo, lo cual es un absurdo. No se puede comparar el proyecto de ley con un estatismo o nacionalismo extremo, o con una protección de la industria que, para nada, es el interés de la SNI.

En el otro extremo está el liberalismo, pensar que el mercado soluciona absolutamente todo también está mal porque existen muchas distorsiones de mercado que no pueden ser corregidas si no es a través de una intervención estratégica del Estado para alinear sectores y conductas que podrían llevarnos a una industrialización.

¿El proyecto de ley va en esa dirección?

Sí, el aporte del proyecto de ley va en ese sentido, en buscar cómo desarrollar la industria dando las ventajas que se requieren para atraer la inversión para sectores estratégicos.

La mejor defensa a este proyecto de industrialización

es la minería, algo que la SNI ha argumentado desde hace años. ¿Acaso no es cierto que el Perú escogió a la minería, que tiene grandes ventajas comparativas, y le otorgó beneficios para atraer la inversión a este sector?

Otro caso es la agroexportación, sector al cual se le dio también una ley para promocionar la inversión y los resultados están a la vista, de US\$360 millones de agroexportación que hubo en el año 2000, subió a cerca de US\$8.500 millones en el 2022.

“He visto opiniones que comparan este proyecto de nueva ley de industrias con el que se hizo en el velasquismo, lo cual es un absurdo. No se puede comparar el proyecto de ley con un estatismo o nacionalismo extremo, o con una protección de la industria que, para nada, es el interés de la SNI”.

Los éxitos que tuvo la minería y la agroexportación queremos llevarlos también a otros sectores como la industria.

¿Diría entonces que el proyecto de ley busca atraer inversiones para impulsar a la industria?

Así es, nada de proteccionismo. Además, las cifras hablan solas: ¿qué es mejor, el 30% de ingresos por Impuesto a la Renta (IR) de las utilidades que generaron US\$360 millones de exportaciones agrícolas en el año 2000, o el 15% de ingresos tributarios por los US\$8.450 millones de agroexportación en el 2022? Este proyecto de ley está orientado a atraer inversiones y crear empleos formales.

¿Se ha estimado a cuánto ascenderían los beneficios que se lograrán de aprobarse esta nueva ley de industrias?

En el Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la SNI han estimado que, con esta ley, hacia el año 2050 podría lograrse un Producto Bruto Interno (PBI) per cápita cercano a US\$20.000 anuales, lo cual nos colocaría en un mejor lugar en el ranking regional.

Además, la pobreza caería al 10% de la población, frente al 27,5% de la población en el 2022, bajo el supuesto de que los 8 sectores industriales que contempla el proyecto se logran industrializar.

El mensaje de fondo de este proyecto de ley es que llama la atención de los peruanos para decidir sobre nuestro futuro crecimiento económico, el proyecto de ley dice que queremos crecer y cómo hacerlo. No es cierto que una ley como esta vaya a favorecer sólo a unos cuantos industriales, estamos dando una ruta de crecimiento para el país.

Costo fiscal

Otra crítica al proyecto de ley es que generaría un costo fiscal, que han estimado en S/15.000 millones menos de recaudación anual, por las exoneraciones o beneficios tributarios que plantea ...

¿Cómo se puede ver afectada la caja fiscal si estamos hablando de incentivos o beneficios tributarios para inversiones futuras? Ninguna empresa industrial que funciona hoy va a estar sujeta a esos beneficios tributarios. Por el contrario, con la aplicación de la ley se van a generar nuevos ingresos por impuestos.

Por ejemplo, en Uruguay hemos visto que recientemente liberaron de impuestos a todas las actividades en zonas económicas especiales. Ellos nos dijeron que por cada dólar de inversión que apoyan con incentivos en el IR para que se instalen, han recuperado US\$8. Es decir, dar incentivos tributarios por un dólar, reditúa al Estado 8 veces más.

En el caso de los incentivos tributarios para atraer inversión a la minería, el marco regulatorio fue preciso y la fiscalización alta para evitar que se otorgaran a quienes no correspondía. ¿El proyecto de la nueva ley de industrias contiene algo similar para evitar casos como los que hubo con la sustitución de importaciones?

Lo que ocurrió con el esquema de sustitución de importaciones no es el caso del nuevo proyecto de ley porque las inversiones que incentiva son aquellas que van a sectores productivos.

No veo cómo puedan venir grandes capitales para uno de los sectores estratégicos de la industria que contemple la ley y que no desarrollen la industria, eso sería sumamente visible.

Otro gran aporte de este proyecto de ley es que, a diferencia de los regímenes promocionales para la agricultura o la minería, donde simplemente se baja el IR, los incentivos tributarios se dan por el cumplimiento de exigencias planteadas.

Por ejemplo, para gozar del descuento de 70% del IR, las empresas tienen que reinvertir como mínimo el 20% de sus utilidades netas. Además, debe generar empleo formal, traer tecnología, es decir, estamos buscando desarrollar al país. Los beneficios no se van a dar contra nada a cambio.

Polos de desarrollo

El proyecto de ley también propone polos de desarrollo productivo en zonas

altoandinas y amazónicas, y el fomento al desarrollo de parques industriales. Medidas así ya se han dado en el pasado y no hubo resultados, ¿por qué deberían tener éxito ahora?

El Perú tiene 18 parques industriales creados por ley, pero no funciona ninguno, los únicos que funcionan son 5 o 6 privados que subsisten a duras penas.

La propuesta que hacemos nosotros es que los parques

industriales tienen que estar en manos de privados, como es en otros países.

No pueden estar en manos del Estado porque el parque industrial no es solamente una delimitación del área que el que quiere compra.

El parque industrial tiene que ser un polo de desarrollo, contar con infraestructura, tecnología, conectividad, centros de investigación, es todo un ecosistema. El modelo tiene que cambiar hacia eso en el Perú.

Proyecto de Ley N° 5892 - Nueva Ley de Industrias (Propuestas principales)

1. Fomento a la reinversión de utilidades

- Descuento de hasta el 70% de la tasa del IR a empresas que reinviertan como mínimo el 20% de sus utilidades netas en sectores estratégicos (seleccionadas según el proyecto de ley).

2. Régimen especial de depreciación de maquinaria y equipo

- Hasta un máximo de 33,33% de depreciación anual de maquinaria y equipo utilizados por Mypes y contribuyente del régimen general del IR en sectores estratégicos.

3. Polos de Desarrollo Productivo en zonas altoandinas (a partir de 2.500 metros sobre el nivel del mar) y amazónicas

- Impulsar inversiones estratégicas en sectores que fomenten el desarrollo industrial sostenible.

4. Incentivos a empresas tractoras que integran Mypes

- Acceso a los incentivos de la Ley N° 30309 (modificada Ley N° 31659), que promueve investigación, desarrollo e innovación tecnológicos.

5. Fomento a la inversión en eslabonamiento hacia adelante en sectores estratégicos que utilicen materias primas e insumos nacionales (incentivos contemplados en la Ley N° 30309).

6. Incentivos a empresas que adquieran bienes nacionales de sectores estratégicos (minería, construcción, agroindustria e industria naval) (incentivos de la Ley N° 30309).

7. Fondo de Desarrollo Industrial (FDI)

- El FDI se crea a través del otorgamiento de una garantía del Gobierno nacional a los créditos en favor de las empresas. Incluye subsidio: Bono al Buen Pagador (BBP).

8. Incentivos a empresas de la

electromovilidad, centrales de energías renovables, almacenamiento y transmisión eléctrica

9. Promoción de la industria digital y del conocimiento

10. Creación del Consejo Estatal de Política Industrial

- Órgano consultivo con participación pública y privada, adscrito al Ministerio de la Producción. Presentará un Primer Plan de Desarrollo Industrial con vigencia de 3 años.

11. Autoridad para el Desarrollo Industrial "Perú Produce"

- Se cambia la denominación del Instituto Tecnológico de la Producción (ITP)

12. Programas a favor de la MYPE de Perú Produce

- Creación de la Ventanilla Única MYPE e Industria

- El plazo para la constitución de empresas no excederá de 8 días.

- Durante 3 ejercicios acompañamiento y capacitación para las Mypes recién constituidas, eliminando multas y cierres de centros productivos en ese periodo.

13. Fomento al desarrollo de parques industriales

- Incentivos para la instalación y operación de las empresas en parques industriales existentes: exoneración del Impuesto Predial durante 3 primeros años (100%); luego el impuesto se reducirá en 75% por 3 años siguientes y a 50% por los 3 subsiguientes.

14. Potencia máxima de demanda (de energía)

- El límite de potencia para usuarios sujetos al régimen de regulación de precios es fijado en 50 kilovatios (kW).

El impulso a la industria en zonas altoandinas no ha funcionado. ¿Por qué funcionaría esta vez?

Ya hubo una ley de inversiones en zonas altoandinas en el Perú que fue un fracaso, y lo fue porque no se trata de decir: inversionista vaya usted a la sierra y por la inversión que haga tendrá tales beneficios si ese lugar no cuenta con energía, conectividad, etc.

Este proyecto de ley dice que para que vaya inversión a esas zonas primero se tiene que crear un polo de desarrollo, es decir, el gobierno regional o quien corresponda, tiene que desarrollar toda la infraestructura necesaria y la conectividad como carreteras, internet y servicios públicos.

¿Qué ramas industriales ven ustedes con potencial para desarrollarse?

Hay sectores que deben ser trabajados en lo inmediato. Textiles y confecciones es uno de ellos, porque está muy golpeado (por la competencia externa y contrabando, entre otros). En Costa Rica han exonerado del IR a las empresas de este sector, por lo que las inversiones se están yendo para allá, estamos perdiendo competitividad para atraer inversión.

También está la industria naval que es novedosa y va a generar mucho desarrollo para el país. Tenemos conversaciones con la Marina de Guerra del Perú y pretendemos que la empresa Servicios Industriales de la Marina (SIMA) sea el astillero número uno de la región. Más aun, teniendo ahora el proyecto del puerto de Chancay donde van a llegar buques muy grandes, va a requerir apoyo logístico de mantenimiento. Esto jala a la metalmecánica, además.

También hay que insistir con el desarrollo de la agroindustria. Seguimos recorriendo las regiones del país y vemos que la agricultura familiar es la principal y el reto es agregarles valor a sus productos mediante su industrialización. Otro rubro es pesca y acuicultura.

Proceso

¿En qué estado se encuentra el proyecto de nueva ley de industrias en el Congreso de la República?

Ha sido derivado a 2 subcomisiones en el Congreso, de la Comisión de Economía, Banca, Finanzas e Inteligencia Financiera y de la Comisión de Producción y Pequeña Empresa y Cooperativas. Actualmente están recibiendo aportes y comentarios de las instituciones a las que nos han pedido opinión. Cuando esté listo el informe sobre el proyecto con las opiniones solicitadas (diciembre) debería pasar a comisiones. Esperamos que el dictamen salga pronto y tenemos la esperanza de que en esta legislatura se pueda aprobar esta ley.

¿Cree que se apruebe esa ley dada la conformación de las fuerzas políticas y su polaridad en el Congreso?

En septiembre, por invitación del congresista Jerí, sustenté por qué en la SNI creemos que necesitamos una ley como esta. Al término de esa sesión hubo muchos congresistas que se expresaron positivamente sobre el proyecto.

La expectativa de que se apruebe es muy alta porque,

como manifestó un congresista, se percibe que no tiene color político y que es para el desarrollo del país. Probablemente haya que hacer correcciones y aportes al proyecto para mejorarlo, pero no es cuestión de querer bajarse el proyecto con críticas absurdas.

Manufactura No Primaria

Según cifras del Banco Central de Reserva (BCR), en el primer semestre el PBI de la Manufactura No Primaria cayó en 7,7%; a septiembre, la caída se acentuó a 9,06% según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). El BCR proyecta que cerrará el año en -3,5% mientras que la industria Primaria caería más (-4,2%) ...

Nos queda claro que este es un año perdido para la industria. Creemos que la industria va a caer más que esa proyección de 3,5%, la caída va a estar en alrededor de 6%. La industria No Primaria, que es la que genera más valor agregado y empleo, ya tiene 11 meses consecutivos en negativo, acumulando 8,7% de caída. La pregunta es ante esta situación ¿qué se está haciendo como Estado?

¿No se hace nada para revertir la situación?

Antes hay que ver por qué está cayendo la industria y la respuesta es por la demanda. Es cierto que ha habido factores externos que han golpeado a la industria, sobre todo a la Primaria. Pero en la Manufactura No Primaria todos estamos produciendo menos por la debilidad de la demanda interna que lleva 5 meses de caída. Entonces, para paliar la caída de la producción manufacturera hay que generar demanda interna, mejorando la capacidad adquisitiva de la gente, e inyectando más circulante (créditos) para las empresas. Las más golpeadas son las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

Liquidez

¿Qué medidas concretas se necesitan hoy para recuperar el crecimiento de la industria?

Hay que generar demanda y algún tipo de ayuda a las empresas industriales en general que están teniendo notables problemas de caja. Converso con socios de la SNI y me dicen que ya tienen problemas de pagos.

¿Son problemas de liquidez o ya son de solvencia?

De liquidez, la cadena de pagos ya se está rompiendo, pero no hay todavía problemas de solvencia.

¿Este problema de liquidez está golpeando a empresas de todo tamaño o solo a las micro y pequeñas empresas (Mypes)?

Primero sufrieron el golpe las Mypes y desde hace unos

3 meses algunas empresas grandes están reportando problemas de pagos y, por lo tanto, están afectando su caja.

El problema es que los créditos bancarios están muy caros, las tasas están altas y, como ha habido muchos meses de caídas de la producción, las entidades crediticias cortan los créditos. Esto es un círculo vicioso.

Programas de apoyo

¿Los programas de apoyo financiero que ha dado el Gobierno no han tenido buenos resultados?

No voy a decir que el Gobierno no ha hecho nada para solucionar los problemas financieros, pero lamentablemente los efectos de los programas que implementaron no se han visto como eficaces.

¿A qué se debió eso?

No se han sintonizado las medidas con la realidad del país. Por ejemplo, se toman medidas pensando en un país como si fuera formal al 100%.

Al programa Impulso MYPÉrú, que se dio para las Mypes y se amplió incluso para las medianas empresas por S/5.000 millones (el Gobierno lo amplió hasta S/15.000 a fines de noviembre), accedieron las empresas formales, que son el 20% de los emprendedores. El 80% que es informal no accedió y se ha comido su capital de trabajo y son los que más empleo dan.

Además, ese apoyo ha sido dado a través del sistema financiero y lo que han hecho las empresas financieras es cobrarse las deudas que tenían de ese 20% que accedió al programa.

Entonces, al capital de trabajo llegó poco de este apoyo financiero. Y al 80% de Mypes informales no les llegó.

¿Y cuál sería la solución?

La SNI ha propuesto una idea que es disruptiva, pero estamos en un momento para hacer este tipo de medidas. En otros países se han otorgado créditos sin tomar en cuenta a la banca formal, sino a través de cuentas como, por ejemplo, Cuenta DNI del Banco de la Nación (BN), que no tienen la exigencia de pedirles Registro Único del Contribuyente (RUC).

¿Estamos hablando de créditos personales para los dueños de las Mypes a través del BN?, ¿De qué mundo serían?

Hemos calculado que se trataría de préstamos de entre S/1.000 y S/3.000, que es el capital del micro emprendedor promedio. Si se considera que hay unos 2 millones a 2,5 millones de estos emprendedores

“La SNI ha propuesto una idea que es disruptiva, pero estamos en un momento para hacer este tipo de medidas. En otros países se han otorgado créditos sin tomar en cuenta a la banca formal, sino a través de cuentas como, por ejemplo, Cuenta DNI del Banco de la Nación (BN), que no tienen la exigencia de pedirles RUC”.

de subsistencia e inyectamos S/2.000 a cada uno de ellos, se requerirían S/4.000 millones y con ello se incorporarían esos 2 millones a la actividad productiva.

¿Y si después esos micro emprendedores no pagan los préstamos?

Se les aplica la “muerte civil”, para eso está su DNI, pero este sector de micro emprendedores es el que menos morosidad tiene. Hagamos un crédito revolvente (línea de crédito para efectuar compras) para ellos, eso los ayudaría y dinamizaría mucho la economía del país.

Plan Unidos

El ministro de Economía y Finanzas, Alex Contreras, ha lanzado un nuevo Plan de Reactivación Económica “Plan Unidos” que contiene 25 medidas y un grupo de ellas (18) busca proteger la cadena de pagos y dar impulso a sectores, entre ellos, la manufactura. ¿Considera que darán impulso a la industria?

Las medidas anunciadas sí ayudarán a la industria, aunque son muchas medidas que podrían distraer su efectividad. Cuando se está en crisis hay que escoger estratégicamente a qué sectores se quiere impulsar. Lo interesante hubiera sido tener 4 o 5 medidas precisas y trabajar sobre ellas, pero ya tenemos este Plan Unidos y veo que han tomado algunas sugerencias nuestras para reactivar a la economía.

¿Cuáles?

Por ejemplo, la medida de un millón de kits escolares para impulsar las compras a las Mypes por parte del Estado. Esto dinamiza mucho a las Mypes. Estamos terminando el año y hay que ir preparando la producción para el próximo año. Es una buena noticia para las Mypes.

¿Qué otra medida considera positiva para la industria?

Una medida, que también propusimos nosotros, es la

simplificación para el otorgamiento inmediato de las licencias de construcción, lo cual es muy importante para la manufactura. Propusimos que la simplificación en el otorgamiento de licencias debe ser en todos los sectores para atraer la inversión a todos.

¿Alguna medida más debió darse?

Como dijo el ministro de Economía, además de las medidas, el país necesita un shock de positivismo, de confianza. El empresario, el inversionista privado, necesita confianza.

Debe demostrar que el Estado se juega por la inversión privada y va a apostar en determinados aspectos, que dará facilidades para la tramitología. “Vamos a atraer inversiones para la minería, vamos a destrabar obras”, como ha dicho el ministro, son buenas señales para la inversión.

Confianza

Hablando de confianza para la inversión privada, ¿considera que ya pasó el impacto negativo en la inversión que tuvo el gobierno de Pedro Castillo?

De la experiencia que tenemos por haber coordinado con los diversos ministerios para exponer las propuestas que hacemos, puedo decir que hay una renovación positiva en los ministerios. Hoy tenemos ministros técnicos, con otra visión.

Lamentablemente, las consecuencias negativas de esas malas señales que dio el gobierno de Castillo aún las estamos pagando todos; el daño que se hizo al Estado fue muy grande, en un año y medio casi destruyeron el aparato estatal. Hoy se está recuperando, pero estamos pagando las malas decisiones de ese momento. Pero nos falta más acción.

¿Se refiere a que falta acción de parte del Gobierno?

Con lo que he escuchado del ministro de Economía en

la presentación del Plan Unidos, están en la dirección correcta. Creo que comienza una nueva etapa y nos toca darle un voto de confianza para que en efecto estas medidas se implementen y la economía salga de la situación en la que está.


El ministro de Economía se ha mostrado optimista respecto al crecimiento del PBI a partir del último trimestre de este año (más de 3%) tasa a la que también espera que crezca el PBI en el 2024, mientras que diversos analistas estiman 2% o menos. ¿Cuáles son las expectativas de la SNI al respecto?

Este 2023 es un año perdido, el crecimiento del PBI estará alrededor de 0%, puede ser 0,1% positivo o negativo. El Gobierno debe hacer todo el esfuerzo posible, como ha empezado a hacerlo el ministro de Economía con el Plan Unidos, para dar esas señales claras para la inversión, lo cual sí va a tener un efecto positivo el próximo año.

En el 2024, el PBI podría estar bordeando el 3% de crecimiento si las medidas que anunció el ministro de Economía se trabajan rápidamente, con lo cual los efectos positivos en el PBI recién se verían en mayo o junio del 2024. No hay tiempo que perder.

El contexto internacional no está ayudando a la reactivación y puede ponerse peor con lo que está ocurriendo en Oriente Medio, a lo que podría sumarse un El Niño severo. Eso afectaría mucho el crecimiento de la economía peruana ...

Sí, estoy de acuerdo, pero como empresario industrial soy muy optimista y ahí donde hay crisis también hay oportunidades. Por ejemplo, El Niño puede ser un gran motor de impulso de la economía el próximo año ya que, aun cuando nos puede golpear fuerte, la reconstrucción que sobrevenga puede significar un impulso para el crecimiento si se hace bien y no como las obras para afrontar los daños de Niños anteriores que se han hecho mal. Igual, la crisis internacional puede significar nuevas oportunidades, el Gobierno tiene que ser más proactivo.



“Los efectos negativos de esas malas señales que dio el gobierno de Castillo aún los estamos pagando; el daño que se hizo al Estado fue muy grande, en un año y medio casi destruyeron el aparato estatal. Hoy se está recuperando, pero estamos pagando las malas decisiones de ese momento”, afirma Jesús Salazar Nishi.

Entrevista a Ljubica Vodanovic, socia de Vodanovic

“Hay jugadores tecnológicos extranjeros de pagos que han mostrado interés en Perú porque ven que ha hecho un gran avance”

Las microfinancieras están un paso detrás de los bancos en su preparación para el Open Finance, y tienen varios retos como medir el impacto que tendrán cuando compartan su data. Por ello, deberían estar evaluando qué les van a preguntar a los terceros para asegurarse de que la información de sus clientes esté a salvo, declara a Microfinanzas Ljubica Vodanovic.

¿Cómo evalúa los avances que ha tenido la interoperabilidad en el Perú?

Ha sido un paso muy importante que nos deja en una mejor situación de la que estábamos. A pesar de que se critican algunas cosas, la batuta de empezar a hacer que cambien las reglas de juego la tomó el Banco Central de Reserva (BCR) con sus normas de interoperabilidad.

Eso es algo loable porque antes no se había hecho nada por mover el statu quo, teníamos a un Yape por allá y a un Plin por acá. El Estado hizo algo inteligente. El BCR, con la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) en su momento, han querido generar el efecto bola de nieve. Agarraron a las billeteras digitales más grandes, que son Yape y Plin, y las obligaron a interoperar. Esa fue la primera fase.

También salió la segunda fase, cuyo plazo venció en septiembre, para la interconexión de las billeteras, cuentas bancarias y códigos QR con el resto de las entidades del sistema financiero con soluciones de pago, sea en aplicativos o en banca móvil, que permita pagar de A a B, las que ya son interoperables.

¿Cuáles son sus expectativas respecto a la fase 3?

La fase 3 corresponde a la interoperabilidad entre cuentas bancarias y cuentas de dinero electrónico, por lo que van a entrar a la interoperabilidad las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EEDE).

El BCR ha dispuesto que las EEDE tengan acceso a las Empresas de Servicios de Canje y Compensación (ESEC), como la Cámara de Compensación Electrónica (CCE), y al Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real (LBTR) del BCR para que puedan transferir dinero entre sus clientes.

Cuando el BCR publicó su circular con esta disposición, en junio pasado, habilitó a las EEDE para que pasen a interoperar como el resto de los jugadores y van a tener un plazo para hacerlo.

¿Ha generado interés entre las EEDE esta decisión del BCR?

Hoy tenemos solo 4 EEDE no bancarias en el Perú, pero con la norma del BCR hay apetito para que entren otras más. Es muy interesante porque van a empezar a aparecer más agentes que permitan hacer pagos y transferencias, y este efecto bola de nieve va a terminar contagiando no solo al sistema financiero sino a otras empresas que van a entrar a formar parte de la interoperabilidad.

Como todos interoperan, no importa donde tengas tu cuenta porque pasas el dinero de A a B, será más fácil y viable para un operador de pago de afuera entrar al Perú porque ya sabe que se va a montar a una red interoperable.

Hay jugadores tecnológicos extranjeros de pagos que han mostrado interés porque ven que Perú ha hecho un gran avance. Lo interesante está por venir porque el sistema financiero está cubierto, pero vienen las EEDE y, a través de estas, se van a poder colgar más y más empresas.

Competencia

¿Cómo se podrán colgar más empresas?

El BCR ha permitido a las EEDE interoperar, pero quiere que a su vez sirvan de sponsors para que otras empresas se cuelguen de ellas, o sea, una EEDE como GMoney, por ejemplo, podría permitir como hoy lo está haciendo, que vengan otras fintech y creen sus aplicativos de

transferencias de pago, pero como no tiene licencia de EEDE se cuelguen de la licencia de GMoney. A esta figura se le conoce como la de sponsor.

En la fase 3, una EEDE se puede volver sponsor de varias fintech que se cuelgan de su licencia, interoperan y sigue el efecto bola de nieve tras las fases 1 y 2. Es interesante la jugada que está haciendo el BCR porque finalmente quiere un sistema de pagos democrático e inclusivo.

El servicio de dinero electrónico ya lo hacen los bancos, lo hace el BCP con Yape, Interbank que tiene Tebca y Financiera Compartamos que tiene Bim. Pero las EEDE, que son supervisadas por la SBS, no son empresas del sistema financiero, por tanto, no les ponen tantos requisitos como a los bancos o financieras, y supuestamente son más ligeras.

Son las que permiten pagar y transferir, hacer cash in y cash out. Entre estas, que no son del sistema financiero, solo tenemos 4: GMoney, que hace mucho negocio de sponsor; Tarjetas Peruanas de la marca Ligo; y, un par más que casi no tienen movimiento donde está Tebca y Credijet del Perú.

¿Qué tanto puede hacer una EEDE para que despegue la competencia?

Las EEDE es un negocio que va a crecer en Perú. Yape es una EEDE a la que entras y pones tu dinero prepago y con ese dinero que está virtualizado transfieres y pagas a terceros, y retiras si te sobra un remanente. No necesitas tener cuenta bancaria.

Cuando ya tienes cuenta bancaria, tu Yape se ha vuelto tu banca móvil, estás operando tu banco, pero las EEDE no necesitan tener cuenta bancaria, es una cuenta operativa.

Entonces, en el mercado peruano tenemos: ‘Empresa Peruana de Soluciones de Dinero Electrónico’ (antes Edpyme Credijet del Perú), ‘Tarjetas Peruanas’ de Alberto Castillo que es la marca Ligo, Servitebca de Interbank y GMoney del grupo La República. Las EEDE no bancarias que más se mueven son Tarjetas Peruanas y GMoney. Porque Servitebca es bancaria.

Son muy poquitas EEDE para el mercado peruano y, hasta ahora, no pesan nada porque no se les había permitido formar parte de la interoperabilidad, o sea, entrar a la CCE como entra el BCP, como entra Financiera Compartamos y sus clientes, por ejemplo, para poder transferirse entre ellos no importa donde tengan sus cuentas, es decir, de Tarjetas Peruanas al BCP, del BCP a GMoney. Esto es una jugada que recientemente hizo el BCR.

¿Y cuál ha sido el impacto de esta jugada?

Los bancos digitales de afuera del nivel de Ualá, Nubank y Revolut, que empezaron como EEDE con sus clientelas interoperables en otros países, ya están preguntando cómo se está haciendo en Perú para montar una EEDE porque ya saben que entran a interoperar.

Cuando no se podía interoperar ni preguntaban, porque tenían que colgarse de un banco para poder transferirse sus clientes entre ellos. En cambio, ahora se puede interoperar directamente siendo EEDE porque ya salió la norma. Y esa es una jugada importante porque te da cancha abierta al permitirte interoperar directamente sin depender de un banco.

¿A partir de cuándo las EEDE no bancarias podrán interoperar en el mercado peruano?

Todavía no se les ha puesto una fecha a partir de la cual van a poder interoperar. Las entidades del Estado van a ponerles un plazo para que se les permita interoperar, pero ya se les ha permitido que entren.

Inclusión financiera

¿De qué manera se beneficiarán los usuarios?

Las EEDE nacieron en el Perú por la inclusión financiera, para llegar a donde no hay cuentas bancarias ni un banco cerca. Porque para tener una EEDE no necesitas una cuenta bancaria, puedes tener tu dinero virtualizado en tu celular. Entonces, se hizo para llegar a los lugares más recónditos del Perú.

Este modelo se trajo de Kenia, donde una empresa de telecomunicaciones hizo su EEDE porque se dio cuenta de que no había empresas bancarias. Lo mismo se quiso hacer en el Perú desde el año 2013, pero no resultó. Sacaron el BIM, el modelo Perú, pero no ha crecido mucho porque BIM es como un gremio de billeteras de dinero electrónico.

El que ha crecido mucho es Yape. Y Yape está haciendo esto y tiene un sombrero muy grande que es el BCP. Yape está por todo el Perú y hoy una bodega, un comercio, una persona, esté donde esté, aunque no tenga una cuenta bancaria, podrá pagar y transferir. Eso es Yape.

Entonces, el BCR quiere más ‘yapes’. Ha dicho: “Voy a permitir que vengan EEDE de afuera y de acá”. Incluso, las empresas de telecomunicaciones están empezando a interesarse en tener su licencia de EEDE

porque ya vieron que hay celulares por todo el Perú, no necesariamente agencias bancarias, y desde el celular montas tu billetera de dinero electrónico.

Los usuarios se van a beneficiar muchísimo, pero el que más se va a beneficiar es el excluido, el que no tiene ni cuenta bancaria, que es el 50% de los peruanos.

¿Cree que el BCR tomará otras medidas para acelerar este proceso de inclusión financiera a través de las EEDE?

Hoy hay un proyecto, del cual no puedo hablar mucho, pero está caminando, por el que el BCR ha citado a una empresa muy grande que no es banco para que le cuente sobre su billetera de dinero electrónico y cómo le puede ayudar para llegar a más y más personas, porque esta empresa atiende a 7 millones de usuarios no bancarizados.

Es un hecho que el BCR quiere ayudar a que la billetera de dinero electrónico genere inclusión financiera. Hoy no ves a las EEDE más grandes, pero van a tener un desarrollo muy importante en el Perú, y este desarrollo va a hacer que cambien las reglas a favor de más EEDE porque hoy la licencia de autorización para que operen todavía es costosa y engorrosa.

Moneda Digital

¿Qué rol desempeñaría una Moneda Digital del Banco Central (CBDC, por sus siglas en inglés) en este proceso?

El BCR anunció que hará su piloto de una CBDC, lo que llevará a flexibilizar las normas y permitir que su CBDC pueda hacer que estos nuevos jugadores utilicen las cuentas en el banco central para impulsar la inclusión financiera.

Esto recién empieza. El BCR ha impulsado una serie de iniciativas para que tengamos un sistema de pagos moderno, democrático e inclusivo.

Sus diferentes iniciativas incluyen normas de interoperabilidad, las EEDE que ya pueden interoperar, el proyecto de CBDC que ya empezó a explorar, y los acuerdos de pagos con tarjeta para ver quién es quién y ordenarlos. Todo esto sumado apunta a que las cosas van a cambiar.

Y todavía falta el Open Finance, el BCR ya anunció que va a regular a los iniciadores de pagos y a estandarizar las API (application programming interface, o interfaz de programación de aplicaciones). Es una agenda muy ambiciosa.

Open Finance

¿Open Finance u Open Banking?

La diferencia es que el Open Finance es más amplio porque el Open Banking es como nació la apertura de los bancos para pagos por parte de la banca, y Open

Finance es pagos, préstamos, depósitos y todos los servicios financieros.

¿El Open Payment debe concretarse antes de llegar al Open Finance?

Son como en paralelo. Ahora se habla del Open Delta, Open Payment, Open Finance, Open Banking, pero lo primero que vamos a tener regulado en el Perú es el Open Finance que es para todos los servicios financieros, incluido payment, el que manda es el titular de la cuenta. Cuando salga esa regulación va a cubrir al payment también.

La interoperabilidad es el riel que necesitamos para que se desarrolle el Open Finance, que es una iniciativa del Estado para permitir que los datos de los clientes se pasen de una empresa a otra previa autorización del cliente.

En vez de que el banco amarre toda la información financiera de sus clientes, si el cliente le pide que comparta su información financiera con una fintech, por ejemplo, el banco estará obligado a pasársela. Ese es el Open Finance.

La interoperabilidad va a ayudar a que el Open Finance se desarrolle muchísimo más rápido porque la transferencia será interoperable para poder compartir la información.

Hoy las autoridades exploran cómo lo van a hacer, si compartir la información será obligatorio o voluntario. Si lo hacen obligatorio le dicen a la banca, estás obligada a compartir la información de tu cliente con otra institución financiera si el cliente te lo pide. Si lo hacen voluntario van a poner lineamientos para cuando el banco decida compartir la información.

¿Lo más probable es que sea obligatorio?

No sabemos cómo quede, pero todo debe apuntar a que sea obligatorio, por lo menos para los bancos más grandes que concentran la data. Así se hizo en Brasil y México, y en España e Inglaterra.

Los estudios ya arrancaron y tenemos el anuncio del BCR de que va a empezar a estandarizar las API, que es el lenguaje de programación para que una plataforma se pueda conectar con otra. Por ejemplo, si Interbank le tiene que pasar información a Rappi, como sucedía en su alianza, la API de Interbank tiene que estar conectada con la API de Rappi.

Por ello, el BCR ha dispuesto que las API de las instituciones del sistema financiero estén integradas, y estandarizadas; así como el QR que ya es un estándar para pasar de un QR a otro, las API van a tener estándares similares para que puedan ‘hablar más fácil’.

Si una institución tiene una API con un lenguaje y otra tiene una API con otro lenguaje, no se van a conectar, por ello, el BCR va a hacer la primera norma del Open Finance.

“Los bancos digitales de afuera del nivel de Ualá, Nubank y Revolut, que empezaron como EEDE con sus clientelas interoperables en otros países, están preguntando cómo se está haciendo en Perú para montar una EEDE porque ya saben que entran a interoperar”.

¿Hay preocupación por los riesgos de compartir la información de los clientes?

Todos coinciden en que el mayor reto será el uso de la data de las personas, porque cuando los clientes instruyan para que se comparta su data, el banco va a decir: ‘Cómo me aseguro de que esta fintech va a cuidar los datos de mis clientes. ¿Qué tipos de medidas de seguridad va a adoptar?’.

Los bancos están preocupados y, si así están los bancos, imagínate cómo están las microfinancieras porque temen que no van a poder controlar que esos terceros cuiden la información que comparten.

Por ello, para la SBS el reto del Open Finance es qué vamos a exigir a estos terceros para que se les pueda compartir la información, porque esos terceros van a manejar datos de las personas, y datos es el valor más grande.

Los bancos ya están evaluando cómo ha impactado en los bancos de otros países para ver cómo se prepararían en el Perú, y están haciendo estudios del impacto que tendría el Open Finance en ellos.

¿Y las microfinancieras?

Todavía están un paso atrás y tienen varios retos. Uno es medir el impacto del Open Finance cuando se les

obligue a compartir la data. Las microfinancieras ya deberían estar viendo si están preparadas y qué les van a preguntar a los terceros para asegurarse de que estén preparados. Eso es una básica en protección de datos.

Otra es la educación financiera porque las microfinancieras están montando sus iniciativas recién ahora, sus billeteras, y no están preocupándose por dar a conocer a sus clientes cómo consumir.

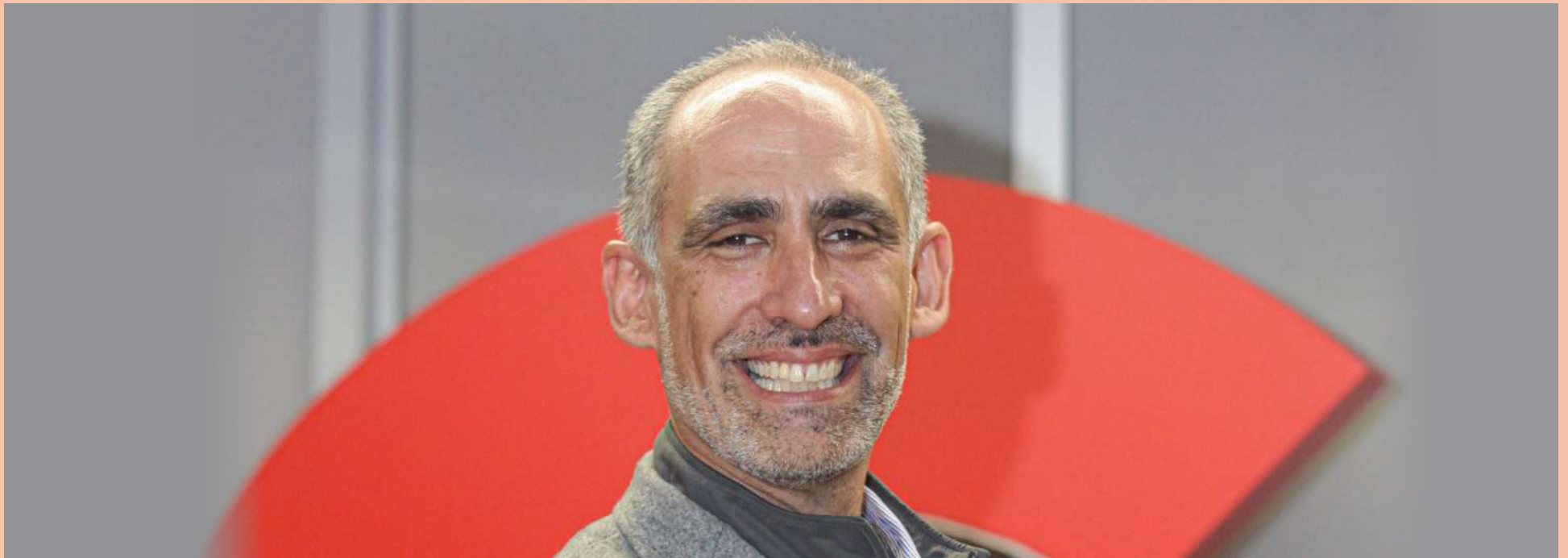
Sus clientes siguen con este déficit de conocimiento, por ello, esta transformación digital viene emparejada de varias cosas: ¿cómo protejo a mis clientes y cómo los educo? Son varios frentes.



“El BCR ha citado a una empresa muy grande, que no es banco, para que le cuente sobre su billetera de dinero electrónico y cómo le puede ayudar para llegar a más y más personas, porque esta empresa atiende a 7 millones de usuarios no bancarizados”, revela Ljubica Vodanovic.

Opinión

Billeteras digitales Herramienta clave para el crecimiento de las Pymes



Gonzalo Mariátegui Pastor
Director comercial, Google Perú

En una época en que la transformación digital sigue expandiéndose alrededor del mundo, las empresas de todo tipo y tamaño han ido evolucionando para seguir ampliando sus horizontes y poder brindar a sus clientes una mejor experiencia que ofrezca una forma rápida y sencilla de acceder a sus servicios y/o productos.

Según datos del Ministerio de la Producción, en el Perú existen alrededor de 2,1 millones de micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) formales que operan en el mercado y representan el 99,5% del total de empresas formales en el país. Su avance y empuje por adoptar nuevas herramientas de crecimiento financiero a través de la digitalización, son clave para su crecimiento.

Para que la economía avance, es importante generar una mejor inclusión financiera en las pequeñas y medianas empresas (Pymes), acercando la conectividad en los métodos de pago y potenciando la relación con el sistema financiero de los emprendedores, estén o no bancarizados.

El estar conectados a servicios de pago digitales, permite fortalecer y desarrollar una mejor estrategia para el aumento de ventas y una óptima exposición de servicios, rompiendo barreras de acceso en lugares donde no hay una agencia bancaria cercana o ampliando el panorama hacia otros mercados.

En el Perú, el comportamiento de pagos digitales ha ido en aumento. Un estudio realizado por Offerwise en la región, indica que el 62% de peruanos utiliza, de forma frecuente, estas herramientas para realizar sus pagos. Las razones más importantes giran en torno a la seguridad que brindan, la facilidad para las compras online y los múltiples beneficios que ofrecen a los usuarios.

Ante la gran demanda que existe por las billeteras digitales, se abre una oportunidad también para el crecimiento de las Pymes, brindándoles grandes beneficios para potenciarse dentro de sus sectores, y facilitando su camino al éxito.

A través de esta herramienta digital, las Pymes y emprendedores pueden “ampliar su clientela”, al ofrecer un sistema conectado, en el que los usuarios tengan un abanico de opciones de pago electrónico, lo cual es clave para fidelizarlos y darles un valor diferencial frente a otras empresas.

Además, pueden “ahorrar tiempo y dinero”, pues este tipo de transacciones ayuda a las empresas a simplificar el proceso de compra de los usuarios, mejorando la eficiencia, reduciendo la necesidad de insertar códigos manuales y logrando una experiencia sencilla y agradable. Los emprendedores también pueden “optimizar la cadena de valor para el pago de sus proveedores”, teniendo la posibilidad de ganar ese tiempo extra para crear nuevas estrategias que se conviertan en nuevos productos y servicios para seguir atrayendo a más clientes.

Las billeteras digitales abren un sinfín de posibilidades que mejoran nuestra inmersión en el mundo tecnológico. Permite adicionalmente un proceso seguro en el que le decimos adiós a las largas filas en los bancos para hacer pagos. No estamos pendientes del dinero físico, se puede revisar estados de cuenta y manejar el dinero de forma inmediata.

Además, otro beneficio importante es que, de acuerdo con la Asociación de Bancos (Asbanc), el uso de billeteras digitales contribuye a crear un historial crediticio, algo muy importante para acceder a créditos y financiamientos en un futuro.

Esto es de interés para los emprendedores, ya que, al digitalizarse sus pagos, las entidades financieras tienen conocimiento de los movimientos bancarios y podrían considerar a las Pymes dentro de su radar, permitiéndoles mayores servicios de apoyo empresarial en la posteridad.

Migrar a un ecosistema en línea, por medio de las billeteras digitales, es relevante para que las Pymes sigan avanzando en este mundo cada vez más conectado.

Adaptarse a las preferencias de los consumidores, y con nuevas opciones de métodos de pago, mejora la retención y se consolidará la relación que se tiene, además de brindarle tranquilidad con un proceso confiable, útil y ágil. Y, sobre todo, seguir ganando espacio en un ambiente empresarial competitivo.

Recientemente, lanzamos la Billetera de Google para reforzar el ecosistema digital peruano y seguir promoviendo la conexión entre las personas y los negocios de una manera sencilla, eficaz y segura. Esperamos que cada vez más compañías y desarrolladores locales puedan sumarse, para trabajar juntos en el crecimiento y el desarrollo del tejido empresarial y la digitalización en el país.

Unos 100 mil yaperos han accedido a través de la billetera digital a un crédito formal por primera vez

El objetivo de Yape es que 5 millones de sus usuarios, conocidos como yaperos, tengan un crédito, manifestó su CEO, Raimundo Morales. El ticket promedio diario de las transacciones en Yape es de S/45, sumando aproximadamente S/1.400 al mes por usuario activo. Lanza créditos de hasta S/10.000 para pagarlos en hasta 18 meses.

Yape ha desembolsado alrededor de 600 mil microcréditos en lo que va del presente año, beneficiando a aproximadamente 200 mil personas, y la mitad de ellos son usuarios que están accediendo por primera vez a servicios crediticios formales, afirmó Raimundo Morales, CEO de Yape, plataforma que cuenta con 13 millones de usuarios.

El monto de los préstamos, que oscilan entre S/200 y S/300 con plazos de 20 a 30 días, se ha convertido en un catalizador para que 100 mil nuevos yaperos den sus primeros pasos en el sistema financiero.

“Es su primera experiencia crediticia, aunque todavía los números son pequeños. Nuestro objetivo es que 5 millones de personas o yaperos tengan un crédito”, declaró a **Microfinanzas** durante el reciente lanzamiento de Yape Tienda. Además, resaltó el impresionante cumplimiento de los usuarios en el pago de sus créditos, reflejado en una mínima ratio de provisiones del 2%.

Morales atribuyó este resultado a la confianza que la comunidad de usuarios deposita en Yape para obtener créditos, y más aún, en la responsabilidad con la que los yaperos cumplen sus obligaciones financieras. “La confianza depositada en Yape para la gestión de microcréditos ha creado un círculo virtuoso, permitiendo a los usuarios formar sus historiales crediticios, una ventaja significativa para aquellos que previamente estaban inmersos en la economía informal”, subrayó.

Explicó que, para la entrega de créditos, Yape evalúa el historial financiero de los usuarios. En caso de que no dispongan de este historial, se examina la transaccionalidad de sus operaciones, incluyendo pagos de servicios e ingresos a la billetera Yape.

“Esta metodología permite determinar la capacidad de los usuarios para asumir un crédito, incluso si gestionan pequeños negocios”, señaló Morales.

Resiliencia

A pesar de la ralentización económica en el país y la paralización de la inversión privada, Yape no ha sufrido una disminución en el dinamismo de sus transacciones. Por el contrario, el número de transacciones crece aproximadamente en 150% respecto al mismo mes del año anterior, afirmó.

Precisó que el alto nivel de transaccionalidad se refleja en un constante aumento de los montos transferidos. El

ticket promedio diario de las transacciones es de S/45, sumando aproximadamente S/1.400 al mes por usuario activo. Este comportamiento positivo puede explicarse, según Morales, por la sustitución progresiva del dinero en efectivo y el continuo crecimiento de los sectores en los que participan los microempresarios, representados por los yaperos.

Por su parte, Christian Saavedra Arriola, líder de Préstamos de Yape, anunció el lanzamiento de créditos de hasta S/10.000 para pagarlos en hasta 18 meses. Hasta el anuncio, Yape ofrecía microcréditos de entre S/100 y S/500 para pago en una sola cuota, lo que ha permitido entregar más de 800 mil créditos en menos de 15 meses de operaciones y haber desembolsado más de S/190 millones.

Interoperabilidad

En abril de este año, Yape empezó a implementar la interoperabilidad con Plin (primera fase), la otra gran billetera digital en Perú, lo que se continuó a mediados de septiembre (segunda fase), con lo cual, los usuarios de Yape pueden transferir dinero a 19 entidades financieras, incluyendo bancos, cajas y financieras.

Según Morales, con el inicio de la interoperabilidad están haciendo casi un millón de transacciones interoperables al día. “La apertura de Yape hacia la interoperabilidad ha generado un aumento significativo en las transacciones entre distintas billeteras digitales, fortaleciendo así la participación de más usuarios en el ecosistema financiero digital”, subrayó.

Educación financiera

La expansión de Yape abarca tanto Lima como al interior del país. De los 13,7 millones de usuarios, aproximadamente la mitad reside en la capital. La métrica utilizada para medir el impacto es la penetración, y en Lima, el 70% de la población adulta utiliza Yape, mientras que en las provincias esta cifra alcanza el 50%.

Grandes ciudades como Arequipa, Chiclayo, Piura y Huancayo son focos importantes de la presencia de la billetera digital, sin embargo, Yape está trabajando activamente para llegar con más fuerza a las pequeñas urbes. Morales explicó que la estrategia de Yape para llegar a más personas, especialmente en zonas rurales, se centra en la educación financiera. Colaboradores de la empresa se desplazan hasta las zonas más alejadas



El monto de los préstamos, que oscilan entre S/200 y S/300 con plazos de 20 a 30 días, se ha convertido en un catalizador para que 100 mil nuevos yaperos den sus primeros pasos en el sistema financiero, señaló Raimundo Morales.

para educar a las personas sobre el uso de la billetera digital.

“La infraestructura no es una barrera significativa ya que los celulares están presentes en todo el país. Incluso, en zonas remotas como la selva, se observa el uso de Yape, desafiando la distancia que afecta a las sucursales bancarias tradicionales”, aseguró.

A pesar de la penetración en zonas rurales, existe una barrera cultural significativa en la percepción del dinero digital, y el desafío es cambiar la percepción arraigada de que el dinero debe ser físico, reconoció.

Añadió que la introducción del dinero digital es crucial para áreas remotas y constituye un paso esencial hacia un ecosistema de pagos digital.

En cuanto a la demografía de usuarios, Yape ha logrado atraer a una amplia gama de edades, aunque la mayor penetración se encuentra entre los 25 y 35 años, Morales resaltó que la aplicación ha sido diseñada para ser accesible para todos. “Desde jóvenes adolescentes hasta adultos mayores de 80 años, Yape se esfuerza por ser inclusivo y fácil de usar, con una interfaz diseñada para abarcar a toda la población”, anotó.

Morales afirmó que Yape aspira a que los 20 millones de adultos del Perú tengan la billetera digital y, eventualmente, si la ley les permite, seguirán trabajando para lograr que los adolescentes a partir de 13 o 15 años que cuentan con celular puedan tener acceso a Yape.

Yape alcanzará el punto de equilibrio en el 2024

Durante la reciente presentación de los resultados al tercer trimestre del Grupo Credicorp, Raimundo Morales reiteró que Yape está en camino de alcanzar el punto de equilibrio en el 2024, y que se ha consolidado como la red de pagos líder del Perú y la marca digital más reconocida en el mercado.

También dijo que Yape tiene el ecosistema más fuerte de usuarios activos en el Perú: al cierre de septiembre, alcanzó más de 13,4 millones de usuarios y, de ese total, 9,8 millones realizan transacciones al menos una vez al mes.

Entre julio y septiembre se realizaron 794 millones de transacciones monetarias a través de esta billetera digital, y en esa línea, se ha consolidado como el principal medio de pago en el país.

Durante el tercer trimestre, 3,8 millones de usuarios de Yape realizaron más de 42 millones de recargas telefónicas, 10,6 millones pagos de servicios a través de la aplicación y 2,3 millones de transacciones a través de Yape Promos por un monto de S/40 millones. Adicionalmente, se otorgaron más de 228 mil microcréditos por un total de S/63,8 millones.



Paraderos, carrito itinerante y pagos QR

Yape habilitó 2 paraderos en el distrito limeño de Miraflores con ofertas exclusivas para que sus 13,7 millones de yaperos accedan a ellas únicamente pagando con Yape, escaneando el código QR de los POS de los comercios, las cuales estarán disponibles únicamente para quienes escaneen ese QR hasta mediados de diciembre.

“En paraderos estratégicos y muy concurridos nuestros yaperos encuentran POS gigantes con un QR de promociones exclusivas en nuestros principales aliados de comida rápida como pizzas, pollo, chifa y donuts”, dijo Juliana Tamayo, líder de Estrategia Comercial de Yape.

Igualmente, en alianza con Tambo, Yape habilitó un carrito itinerante que, en noviembre, recorrió los distritos de San Juan de Miraflores, Villa María del Triunfo, Chorrillos e Independencia.

Ofreció productos seleccionados para pagar únicamente con Yape en el POS.

Ambas iniciativas son parte de ‘YaPeOeSe’, la campaña de Yape que busca impulsar los pagos a través de esta funcionalidad.

Actualmente, los pagos escaneando el QR de los POS están habilitados en más de 65.000 comercios con terminales de pago de Niubiz e Izipay y buscan simplificar el proceso de compra presencial.

El pago escaneando QR en el POS es parte de las funcionalidades de Yape, como lo son la compra de entradas para eventos y partidos de fútbol, compra de gift cards para juegos online, tipo de cambio, pago de servicios, recarga de celulares, créditos, Yape Tienda, entre otras.



Entrevista a Antonio Mercado Alza, subgerente senior Segmento Microfinanzas de Experian

“Tenemos el potencial de incluir a 3 millones de peruanos en el sistema financiero en el mediano plazo”

Experian, compañía especializada en servicios de información, tecnología y analítica, trabaja en la mejora de la toma de decisiones data-driven impulsando la inclusión financiera a través de tecnología y analítica de vanguardia en combinación con data tradicional y alternativa como su nueva suite de scores de riesgo Advance, afirma Antonio Mercado Alza.

¿Qué avances ha hecho Experian en la gestión de riesgo de crédito en el Perú?

En Experian, estamos enfocándonos en la utilización de analítica avanzada como machine learning y data alternativa para dar un salto significativo en la innovación en el Perú con el desarrollo y lanzamiento de nuestro portafolio de scores y modelos de riesgo de crédito Advance.

Utilizamos metodologías que permiten procesar y analizar un gran volumen de datos tradicionales y alternativos del sector financiero, microfinanciero, venta directa y telecomunicaciones para lograr una predicción y segmentación más precisa que contribuya con la inclusión al crédito.

Estas metodologías y capacidades permiten calificar a personas de manera más eficiente, incluyendo a aquellos que históricamente han sido menos visibles para el sistema financiero, como las personas no bancarizadas, permitiendo tener un enfoque más informado en la evaluación del riesgo crediticio, lo que lleva a mejores decisiones para las instituciones financieras y mayores oportunidades de acceso al crédito para los peruanos.

Visión integral

¿Qué es lo que hace que sus modelos y scores recientes sean más eficientes o diferentes en comparación con los enfoques más tradicionales?

Lo que distingue nuestras metodologías es su capacidad para entrenar nuestros modelos con grandes y diversos volúmenes de datos construyendo y seleccionando atributos que capturen y estimen el comportamiento de las personas de una manera más eficiente.

Nuestras metodologías permiten complementar la data

tradicional con la alternativa logrando una visión más integral del individuo y mejorando notablemente la precisión para predecir su futuro comportamiento.

Nuestra amplia experiencia global en este ámbito nos permite que, por ejemplo, nuestro modelo Advance Score sea totalmente replicable y auditable, está construido con metodologías de Machine Learning y Regresión Logística, permitiéndonos incluir también datos de las personas no bancarizadas.

Ello es especialmente relevante en Perú, donde una parte significativa de la población no tiene acceso a productos financieros permitiendo a las entidades financieras tomar decisiones con riesgo controlado.

La explicabilidad (*) de los modelos de machine learning es un tema importante. ¿Cómo abordan esto?

La explicabilidad y la transparencia son elementos cruciales en la implementación de cualquier modelo incluyendo los que utilizan machine learning, especialmente en el sector financiero donde las decisiones pueden tener un gran impacto en la vida de las personas.

En el caso de nuestros productos: Advance Score, Advance XScore y Advance Income, trabajamos para

asegurar que los modelos sean tanto replicables y auditables.

Hemos llevado a cabo validaciones con muestras aportadas con consentimiento, anonimizadas y validadas para corroborar la promesa de valor del producto. Estas prácticas refuerzan la explicabilidad de nuestros modelos al proporcionar evidencia empírica de su precisión y fiabilidad.

Este año la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) aprobó el Reglamento de Gestión de Riesgo de Modelos, ¿cómo afecta a la oferta de servicios analíticos?

En Experian nos hemos preparado para cumplir con lo que el reglamento dispone para empresas que desarrollan modelos analíticos o prestan servicios de modelos de score de mercado, trabajamos para asegurar el desempeño de nuestros modelos y que estos sean tanto replicables y auditables y estén alineados a la reglamentación.

La Unidad de Negocios de Analytics de Experian cuenta con la experticia para acompañar y brindar el soporte a las entidades financieras en las actividades que se requiera con el fin de cumplir con los lineamientos del nuevo reglamento.

“Utilizamos metodologías que permiten procesar y analizar un gran volumen de datos tradicionales y alternativos del sector financiero, microfinanciero, venta directa y telecomunicaciones para lograr una predicción y segmentación más precisa que contribuya con la inclusión al crédito”.

Inclusión financiera

¿Qué impacto están viendo en la vida de los peruanos gracias a sus tecnologías y soluciones?

Con el lanzamiento de productos como Advance Score y Advance XScore, estamos revolucionando la forma en que las instituciones financieras interactúan con los clientes y cómo éstos acceden a los servicios financieros en Perú.

En el caso de Advance XScore, por ejemplo, estimamos que esta solución tiene el potencial de incluir a 3 millones

de peruanos en el sistema financiero en el mediano plazo. Estamos hablando de un cambio significativo que brinda a estas personas la oportunidad de acceder a créditos y otros servicios financieros que antes eran un desafío de obtener.

De esta manera, eliminamos barreras y democratizamos el acceso al crédito, lo cual tiene un efecto multiplicador en la calidad de vida y en la economía en general.

Usar información alternativa y tradicional en modelos como Advance Income, permite hacer una evaluación más precisa de la capacidad de pago de los individuos,

lo que a su vez permite a las instituciones financieras ofrecer productos más ajustados al perfil del cliente. Este enfoque centrado en el cliente no solo maximiza la inversión de las instituciones financieras, sino que también empodera a los consumidores, otorgándoles un mejor control sobre sus finanzas personales.

(*) Un algoritmo es explicable cuando se puede interpretar y entender cómo ha obtenido sus predicciones o resultados. Se trata de una característica crucial, ya que estas herramientas hacen sus cálculos en base a grandes cantidades de datos relacionados entre sí, y los cálculos pueden ser muy sencillos o extremadamente complejos.



“Usar información alternativa y tradicional en modelos como Advance Income, permite hacer una evaluación más precisa de la capacidad de pago de los individuos”, señala Antonio Mercado Alza (derecha) junto a Carlos Arbulú Novoa, gerente comercial corporativo de Experian.

Educación financiera, tributaria, económica y contable será obligatoria en los colegios

Luego de la promulgación de la Ley N° 31900, el Ministerio de Educación y la SBS están próximos a firmar un nuevo convenio de cooperación para la enseñanza de educación financiera en las escuelas, informó Mariela Zaldívar Chauca, superintendente adjunta de Conducta de Mercado e Inclusión Financiera de la SBS.

En octubre pasado, el Poder Ejecutivo promulgó la Ley N° 31900 que declara de interés nacional la incorporación de contenidos curriculares de estudios sobre educación financiera y tributaria, contabilidad, economía y derechos del consumidor en el currículo nacional de la educación básica.

La norma, que había sido aprobada por el Congreso de la República en septiembre, establece que la enseñanza en estas materias será obligatoria en la educación escolar y deberá ser implementada por el Ministerio de Educación (Minedu).

La ley tiene como objetivo fortalecer el desarrollo de las

capacidades y habilidades del estudiante para el ámbito laboral que le permita afrontar los incesantes cambios en la sociedad y adquirir conocimientos, superar la pobreza e impulsar el desarrollo del país.

Asimismo, determina que el Minedu, de conformidad con sus atribuciones y competencias, establecerá los procedimientos para la implementación de los referidos contenidos curriculares en todos los niveles del Currículo Nacional de la Educación Básica en las instituciones educativas del país.

Sin embargo, la ley no establece otras disposiciones como, por ejemplo, si se deberá aprobar un reglamento,

ni el plazo para que estos contenidos educativos estén incorporados a la educación escolar. Tampoco si se enseñarán a partir de la educación primaria o secundaria, si habrá cursos específicos en el currículo nacional o formarán parte de los que se enseñan actualmente.

Prevén que rendimiento escolar mejorará

La Ley N° 31900 que declara de interés nacional la incorporación en el currículo nacional de la educación básica de contenidos curriculares de estudios sobre educación financiera y tributaria, contabilidad, economía y derechos del consumidor, fue aprobada en septiembre pasado por el Congreso de la República.

La Comisión de Educación, Juventud y Deporte del Congreso fue la que emitió un dictamen favorable en abril de este año 2023. Según el análisis costo beneficio del dictamen, esta norma garantiza y fortalece el conocimiento de los docentes en educación financiera y afines.

De esta manera, señala, los docentes estarán mejor capacitados para impartir las competencias relativas a educación financiera y afines a los educandos.

En lo que respecta a los educandos, considera que mejorará la educación de los futuros ciudadanos al contar con una mejor enseñanza de competencias de educación financiera y afines; lo que implicará una mejora en el rendimiento escolar al haber sido formados por profesores altamente capacitados.

Finalmente, para el Estado representa una mejora de las instituciones escolares públicas al reforzar la enseñanza de las competencias de educación financiera y afines, y en la formación de ciudadanos preparados en estos temas.



Hasta el año 2017 solo se impartía educación financiera en la secundaria, pero ese año se incluyó en el currículo de la primaria, explicó Mariela Zaldívar Chauca.

Comisión Multisectorial

Si bien no existía una ley que hiciera obligatoria la educación financiera y tributaria, contable, económica y sobre derechos del consumidor en los colegios, el currículo nacional incluye desde el año 2009 temas de educación financiera en la enseñanza escolar, y el Perú es un país pionero en la materia, afirmó Mariela Zaldívar Chauca, superintendente adjunta de Conducta de Mercado e Inclusión Financiera de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Recordó que diversas entidades del Estado impulsan la inclusión financiera a través de la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (CMIF), que es liderada por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y cuya Secretaría Técnica está a cargo de la SBS. Su principal objetivo es implementar la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) y su Plan Estratégico Multisectorial, aprobados en el 2019 y 2021, respectivamente, y para ello una de las principales herramientas es la educación financiera.

La CMIF se creó en el año 2014, a través del Decreto Supremo N° 029-2014-EF, como órgano de coordinación, concertación y participación de los sectores público y privado, con el objetivo de “Promover el acceso y uso responsable de servicios financieros integrales, que sean confiables, eficientes, innovadores y adecuados a las necesidades de los diversos segmentos de la población y empresas”, a través de una Política Nacional.

Convenio con Minedu

Zaldívar declaró a **Microfinanzas** que, para poder implementar la Ley N° 31900, la SBS y el Minedu, tras varias reuniones de coordinación, están próximos a firmar un nuevo convenio de cooperación para la enseñanza de educación financiera en las escuelas.

“El trabajo que tenemos con el Minedu, que además forma parte de la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera, lo venimos realizando desde el año 2006. Ahora vamos a formalizar un nuevo convenio que esperamos pueda materializarse pronto”, precisó.

Recordó que hasta el año 2017 solo se impartía educación financiera en la secundaria, pero ese año hubo una reforma en la metodología de los aprendizajes para generar competencias en los estudiantes, por ello, se incluyó a la educación financiera como parte del currículo desde la primaria.

Consideró que la ley para que la enseñanza de educación financiera sea obligatoria en las escuelas ratifica lo que ya se había logrado a través de la aprobación de resoluciones ministeriales.

Sin embargo, aclaró que no existe un curso específico de educación financiera en el currículo escolar, sino que se inserta en los diferentes cursos de ciencias sociales, matemáticas y educación cívica, que desarrolla el tema de los derechos de las personas.

Dimensiones

Zaldívar explicó que la educación financiera está vinculada a 3 grandes dimensiones: conocimientos, qué cosa es inflación, qué es diversificación, qué es una tasa de interés simple y compuesta; habilidades, vinculada a yo comparo, verifico, planifico: y, actitudes, cómo reacciono y me veo hacia el futuro.

“Es fundamental que estas 3 competencias se trabajen desde temprana edad para que puedan desarrollarse. El cambio que hizo el Perú de incorporar educación financiera desde el primero de primaria en el año 2017 va a generar un Perú diferente y peruanos con oportunidades distintas. La ley refuerza y respalda lo que se ha venido haciendo”, subrayó.

Sobre la posibilidad de que se creen cursos específicos para educación financiera, tributaria, contable y sobre derechos del consumidor, opinó que la educación ha variado de lo que era antes.

“Hoy día ya no se persigue solo la transferencia de conocimientos, qué cosa es un ahorro, qué cosa es la SBS, qué cosa es el crédito, sino que además complementa con esta otra generación de habilidades y aptitudes financieras”, consideró.

Capacitación

Zaldívar manifestó que la SBS ha estado trabajando con el Minedu en la generación de diferentes recursos para poder capacitar a los docentes en educación financiera, así como en educación financiera digital.

“Hemos generado, en convenios con el sector privado, materiales para que los docentes puedan tener guías para dictar los cursos, y materiales para que sean entregados a los estudiantes a nivel nacional”, indicó.

Explicó que se trata de dar al niño no solo temas de concepto o de conocimientos financieros, sino que entienda cuál es su rol dentro del sistema económico del país, y cómo este sistema puede afectar su vida. “Esto ya se viene implementando. Un niño que no entiende cuál es su rol, luego no defenderá ni comprenderá cómo funciona el sector”, afirmó.

Precisó que a los escolares les dan la tarea de investigar dónde depositarían S/100 con el objetivo de que comparen

y desarrollen la habilidad de colocar los recursos donde obtendrán un mayor beneficio. El objetivo es enseñarles qué información deben mirar para conocer las tasas de interés, calcularlas y sacar porcentajes.

Dijo que hay resultados positivos en las evaluaciones de impacto que realizan, por ejemplo, se ha visto mejoras no solo en conocimientos sino también en habilidades y aptitudes de los maestros, estudiantes y sus familias, en especial de aquellas que tienen hijas porque las niñas comparten en el hogar más que los niños los conocimientos y experiencias que viven en el colegio.

Situación actual

Zaldívar recordó que, a nivel de educación financiera, solo el 13% de la población cuenta con conocimientos, comportamientos y actitudes que favorecen su bienestar financiero.

Mientras que en materia de educación financiera digital hay mayores retos, solo 2 de cada 10 adultos actualizan sus contraseñas de manera regular, 3 reconocen la validez de las firmas digitales, 4 verifican que los productos financieros correspondan a entidades reguladas y 6 revisan la seguridad de las páginas web antes de realizar transacciones en línea.

“Un contexto complicado frente al incremento de la ciberdelincuencia en el país”, admitió durante su participación en el II Congreso Internacional de Inclusión Financiera (CIIF).

A esto se suma la existencia de brechas de género en el uso de los servicios financieros digitales, donde a junio del 2023 el 28% de hombres declararon haberlos contratado frente a solo el 18% de mujeres. Además, por ámbito geográfico, el 63% de la población urbana tiene cuentas en el sistema financiero; mientras que este porcentaje alcanza solo el 38% en el caso de la población rural.



El Minedu establecerá los procedimientos para incorporar la educación financiera y tributaria, contabilidad, economía y derechos del consumidor en los contenidos curriculares escolares.

Colaboración del sector privado es fundamental para alcanzar objetivos de educación financiera del Estado

El sector privado podría sumarse a la capacitación de los profesores de educación básica que tendrán la tarea de enseñar a sus alumnos los temas financieros y tributarios, contables, de economía y derechos del consumidor, que el Ministerio de Educación deberá incorporar como parte del currículo nacional, señaló Ljubica Vodanovic.

Es fundamental que el sector privado colabore con el Estado en la educación financiera que debe hacer para alcanzar los objetivos de la Ley N° 31900 que declara de interés nacional la incorporación de contenidos sobre finanzas y tributos, contabilidad, economía y derechos del consumidor en el currículo nacional de la educación básica, afirmó Ljubica Vodanovic de la boutique legal Vodanovic.

“A veces se piensa que es sólo tarea del Gobierno, pero en realidad debe involucrar al sector privado para que haya avances importantes. No va a ser posible darle la capilaridad que queremos a la educación financiera si es que la dejamos solo en manos del Estado”, consideró.

En ese sentido, opinó que los privados podrían sumarse a la capacitación de los profesores que tendrán la tarea de enseñar a sus alumnos los temas financieros y tributarios, contables, de economía y derechos del consumidor, como parte del currículo nacional.

“El Ministerio de Educación (Minedu) debe convocar al sector privado para definir en forma puntual los temas que se van a tratar en los cursos porque el Estado debe apoyarse en los privados para llevar la capacitación al nivel que queremos llegar”, insistió.

Participación

Explicó que desde hace tiempo hay interés del sector privado, como de grupos financieros, para participar activamente en la educación financiera de la población porque la transformación tecnológica de la industria financiera ha generado nuevos productos y servicios que se deben dar a conocer y capacitar en su uso para aprovechar sus beneficios.

“Hay conceptos financieros fundamentales que debemos tener muy claro, no son conceptos fáciles ni están en nuestro día a día. El sector privado se ha dado cuenta de que, si no empieza a hacer educación en esos conceptos, no logrará que la población consuma los productos que ofrece el mercado y que permiten la inclusión financiera”, subrayó.

Al mismo tiempo, advirtió que la población está sufriendo porque no sabe cómo consumir digitalmente, cómo compartir sus datos, qué datos compartir, cómo protegerse en el uso de datos, qué billetera es fraudulenta, qué aplicativo es fraudulento, lo que también es educación financiera digital.

“Si preguntas que es una billetera digital vas a tener tantas respuestas como personas a las que les has preguntado. Entonces, ¿cómo vamos a avanzar en la tarea de desarrollar esta industria si ni siquiera hemos emparejado y nivelado las nociones básicas? Hay que meternos a ayudar en la tarea de educar. El tema de la educación va a tener para largo”, admitió.

También dijo que, para dar a conocer los nuevos productos como para aprender a protegernos de fraudes cibernéticos, es muy importante la educación financiera; por eso, hay grandes grupos como Credicorp, que se han involucrado en temas de educación financiera.

V-Learning

Anunció que la boutique legal Vodanovic se ha sumado a este esfuerzo en favor de la educación financiera digital, y por ello ha creado una plataforma colaborativa llamada ‘V-Learning’ en la que sus expertos capacitan, en primer lugar, al mismo sector financiero. El desarrollo de esta plataforma tomó medio año y está operando en el mercado desde octubre pasado.

La plataforma es abierta, es decir, la ofrecen a otras empresas para que hagan sus cursos con los aportes de los expertos de ‘V-Learning’, junto a los expertos de las mismas empresas y usando la marca de estas últimas si así lo necesitan. “La idea es tener cursos virtuales explicando en simple conceptos complejos y que sea business-to-business (B2B)”, precisó.

Vodanovic agregó que esta plataforma también la pueden usar personas naturales, pero está pensada para empresas (B2B), para que una microfinanciera, por ejemplo, tome la plataforma y se capacite con los cursos ya preparados o pida a V-Learning desarrollar cursos específicos.

“Una microfinanciera nos ha pedido producirle 30 cursos que quieren llevar a sus clientes, mostrándolos en sus agencias, para explicar qué es una Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA), en qué se diferencia de una Tasa Efectiva Anual (TEA), qué es un costo de comisión, un gasto, qué seguros de vida hay, etc.”, manifestó.

Boutique legal

Explicó que, como boutique legal, asesoran en temas de innovación digital y conectan a las partes. “Viene la fintech de afuera que quiere que la presentemos al banco, viene la microfinanciera y quiere que la conectemos, eso hacemos mucho. También hacemos integraciones, por ejemplo, ayudamos a la integración de Rappi con Interbank”, expresó.

Reveló que en el mercado financiero y microfinanciero existe la necesidad de integraciones, asociaciones y alianzas; por ejemplo, cuando empezaron a apoyar a las Cajas en la interoperabilidad, vieron que rápidamente se pusieron a pensar en qué forma pueden sacar una billetera digital conjunta, e hicieron concursar a varios postores.

“Hemos visto varias alianzas entre billeteras de dinero electrónico, microfinancieras y empresas tecnológicas; así como bancos que buscan integrarse con terceros para sacar mejores soluciones para sus clientes. Tal como pronosticamos el año pasado, ha habido una tendencia de mucha integración en el 2023 y mucho más con las normas de interoperabilidad”, destacó.

El tercer rubro en el que está la boutique legal es educación, y hasta la fecha ha producido unos 20 talleres especializados para empresas del sistema financiero en educación financiera digital.

“Los talleres son ad hoc, hechos para los clientes, pero la plataforma educativa V-Learning es un paso más para que nuestros cursos sean virtuales. Son cursos muy didácticos para que estas instituciones puedan enseñárselos a sus colaboradores y a sus clientes”, concluyó.

Caja Cusco concretó Plan de Expansión “Tahuantinsuyo” al alcanzar las 136 agencias a nivel nacional

Durante el 2023, Caja Cusco inició operaciones en Piura, Tumbes, Cutervo, Jaén, El Porvenir, Huaraz, Villa El Salvador, Los Olivos, San Juan de Miraflores, San Martín de Ica, Alto Cayma, Pucallpa y Yurimaguas.

Caja Cusco, una entidad financiera con 35 años de trayectoria, informó que concretó su ambicioso Plan de Expansión “Tahuantinsuyo”, que ha llevado a la institución a establecerse de manera efectiva en todo el territorio peruano.

Con 136 agencias estratégicamente ubicadas, aseguró que está ahora mejor posicionada para brindar sus servicios financieros a emprendedores de todas las regiones del país.

Durante el 2023, Caja Cusco inició operaciones en Piura, Tumbes, Cutervo, Jaén, El Porvenir, Huaraz, Villa El Salvador, Los Olivos, San Juan de Miraflores, San Martín de Ica, Alto Cayma, Pucallpa y Yurimaguas.

Gustavo Villaverde Martínez, gerente central de Administración de Caja Cusco, aseguró que haber concretado el Plan de Expansión “Tahuantinsuyo” es un logro crucial dentro de los objetivos de crecimiento de la institución.

“Desde hace unos años, el Directorio y la Gerencia Mancomunada de Caja Cusco se plantearon el desafío de estar presentes a nivel nacional, y gracias al compromiso de nuestros más de 3.600 colaboradores, hemos alcanzado este hito significativo”, manifestó.

Agregó que ahora están preparados para atender a sus nuevos mercados que buscan un aliado financiero que tenga solidez, confiabilidad y rentabilidad.

“Con su presencia consolidada a nivel nacional, Caja Cusco no solo alcanza un objetivo institucional, sino que también es una oportunidad para que los emprendedores de todas las regiones del Perú accedan a servicios financieros de calidad”, afirmó.

Villaverde Martínez también aseguró que, con su presencia nacional consolidada, Caja Cusco se presenta como un socio estratégico para los que buscan apoyo financiero sólido y orientado al crecimiento.

Evolución

Fundada el 28 de marzo de 1988, Caja Cusco inició sus operaciones con el respaldo de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ, por sus siglas en alemán) en el marco del convenio Perú-Alemania, centrándose en los servicios de crédito prendario.

Con el tiempo, la entidad expandió sus operaciones

para incluir la captación de ahorros del público y el otorgamiento de créditos a pequeñas y microempresas, diversificando aún más su oferta financiera.

Lo que comenzó con 5 colaboradores y un capital de US\$100 mil ha evolucionado hasta convertirse en una

institución financiera sólida, con un patrimonio que supera los S/630 millones y más de 3.600 colaboradores.

“Estos datos son un testimonio del crecimiento sostenido y satisfactorio que Caja Cusco ha experimentado a lo largo de los años”, aseguró Villaverde Martínez.



Haber cumplido con el Plan de expansión “Tahuantinsuyo 2023” es un logro e hito importante dentro de los objetivos de crecimiento de Caja Cusco, aseguró Gustavo Villaverde Martínez.

SBS a favor de que menores de 14 a 18 años tengan cuentas de ahorro y de dinero electrónico

La SBS emitió opinión sobre 2 proyectos de ley, que proponen la apertura de cuentas de ahorro para menores de edad, afirmando que la propuesta es pertinente siempre que el menor cuente con la autorización expresa del padre, madre, tutor o apoderado legal, es decir, que haya manifestación de voluntad sobre su deseo de abrir una cuenta de ahorros.

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) considera que la tenencia de cuentas de ahorro y de dinero electrónico por menores entre el rango de edad de 14 y 18 años, con determinadas restricciones, puede fortalecer el proceso de inclusión financiera al vincular a los ciudadanos, desde una edad temprana, con el sistema financiero.

De esta manera, afirma, se contribuirá con el desarrollo de competencias y capacidades financieras, generando un cambio de conductas en las personas en el largo plazo.

Agrega que este hecho se refuerza con los resultados obtenidos por los estudiantes de 15 años que participaron en el Programa Internacional de Evaluación de los Alumnos (PISA, por sus siglas en inglés) ejecutado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Es decir, indica que los estudiantes que tuvieron acceso a productos financieros a temprana edad obtuvieron mejores resultados en la prueba de educación financiera debido a que tuvieron una experiencia previa en el uso de productos financieros y pudieron tomar decisiones sobre los mismos.

En este sentido, la SBS considera pertinente facultar al menor de edad entre 14 y 18 años, a ser titular de una cuenta de ahorros y dinero electrónico, siempre que el menor cuente con la autorización expresa del padre, madre, tutor o apoderado legal para la apertura de la cuenta, es decir, que haya manifestación de voluntad sobre su deseo de abrir una cuenta de ahorros.

Añade que esta autorización expresa se debe regular a través de procedimientos que por vía reglamentaria se determine para estos efectos.

Además, recomienda señalar que las firmas de estas personas como prueba de la autorización de apertura de dichas cuentas, se regulan conforme a los mecanismos de autenticación en entornos digitales; así como de acuerdo con las disposiciones sobre capacidad jurídica restringida contenidas en el Código Civil.

Los proyectos

La SBS envió una misiva al presidente de la Comisión de Economía, Banca, Finanzas e Inteligencia Financiera del Congreso de la República, César Manuel Revilla Villanueva, en la que expresa esta opinión técnica respecto a 2 proyectos de ley que evalúa dicho grupo de trabajo congresal.

Concretamente, la SBS emite opinión sobre los proyectos de Ley N° 3315/2022-CR, “Ley que regula cuentas de ahorro en el sistema financiero bajo la titularidad de menores de edad entre los 14 y 18 años” y N° 3381/2022-CR, “Ley que crea cuenta DNI de menor de edad en el Banco de la Nación”, cuyo autor principal es el congresista Guido Bellido Ugarte (Perú Libre).

El Proyecto de Ley N° 3315/2022-CR tiene por objeto regular las cuentas de ahorro en el sistema financiero bajo la titularidad de menores de edad, cuya edad oscila entre los 14 y 18 años, con la finalidad de promover el ahorro, la educación y la inclusión financiera.

En tanto, el Proyecto de Ley N° 3381/2022-CR tiene por objeto regular la creación y uso de la cuenta de ahorros denominada “Cuenta DNI de menor de edad” en el Banco de la Nación; medida incorporada en función a los objetivos prioritarios y lineamientos señalados en la Política Nacional de Inclusión Financiera, aprobada mediante Decreto Supremo N° 255-2019-EF.

Otras recomendaciones

La SBS sugiere que, si una de las finalidades del Proyecto de Ley N° 3315/2022-CR es facilitar la atención de necesidades ordinarias, como dice en su artículo 2, se incorpore a los adolescentes trabajadores, conforme al Código de Niños y Adolescentes, Ley N° 27337 para el depósito de su remuneración, precisando para ello, la capacidad del adolescente trabajador, dispuesta en el artículo 65 de dicho Código.

Dicho proyecto también señala que cuando el menor de edad titular de la cuenta de ahorros cumpla los 18 años, el contrato de la cuenta de ahorros se sujeta a las reglas

que ofrece la empresa del sistema financiero a mayores de 18 años.

Sobre el particular, la SBS sugiere que considere que cuando el menor de edad titular de la cuenta de ahorros o cuenta de dinero electrónico, cumpla los 18 años, el contrato de la cuenta de ahorros se debe sujetar a las condiciones que hayan sido previamente informadas y pactadas.

“A fin de fomentar la inclusión financiera, se considera que debe incluirse como parte del proyecto de ley, la apertura de cuentas simplificadas de dinero electrónico con las disposiciones que se establezcan por vía reglamentaria”, dice la SBS.

De igual modo, considera adecuado que este tipo de cuentas se encuentren reguladas en función a las características de la “Cuenta Básica” para mitigar riesgos asociados al lavado de activos u otros riesgos que podrían exponer a los menores. Finalmente, recomienda facultar a la SBS para emitir normas de carácter general y/o específico con relación a este tipo de cuentas de ahorros para menores.

Banco de la Nación

En lo que respecta al Proyecto de Ley N° 3381/2022-CR, que hace referencia a “asegurar que todo menor de edad peruano sea titular de una cuenta de ahorros en el Banco de la Nación”, la SBS sugiere incorporar la autorización expresa del padre, madre, tutor o apoderado legal para la apertura de la cuenta, así como incorporar la facultad para que la SBS regule los aspectos vinculados con la operatividad de esta cuenta.

Asimismo, considera que dicha apertura de cuenta no tenga el carácter de automático, sino que sea bajo una manifestación de la voluntad.

También sugiere definir la edad mínima del menor de edad para acceder a esta cuenta pues, si bien un recién nacido es sujeto de derecho, podría establecerse un umbral en el que se considere que está en capacidad de utilizar el producto financiero, como el que se señala en

el Proyecto de Ley N°3315/2021, entre los 14 y 18 años, lo cual debería concordarse con las disposiciones sobre capacidad jurídica restringida contenidas en el Código Civil.

En lo que respecta al Banco de la Nación, la SBS propone que esté facultado para abrir cuentas DNI con la autorización expresa del padre, madre, tutor o apoderado legal para la apertura de la cuenta, la cual deberá ser regulada por la vía reglamentaria.

Opinión favorable

Finalmente, la SBS afirma que, considerando las características y necesidades de esta población, tiene una opinión favorable para ambos proyectos de ley teniendo en cuenta las recomendaciones que ha realizado.

Igualmente, considera que por los aspectos y soluciones similares que abordan ambos proyectos, pueden ser consolidados en un solo proyecto de ley.

Finalmente, manifiesta que debe incluirse en ambos proyectos de ley, la apertura de cuentas simplificadas de dinero electrónico.

La misiva de la SBS a la Comisión de Economía del Congreso lleva las firmas de los superintendentes adjuntos de Banca y Microfinanzas, Jorge Mogrovejo González; de Conducta de Mercado e Inclusión Financiera, Mariela Zaldívar Chauca; y, de Asesoría Jurídica, Mila Guillén Rispa.

Reglamento

Al respecto, Zaldívar consideró que el reglamento de las propuestas legislativas que disponen la creación de estas cuentas de ahorro y de dinero electrónico para menores en el rango de edad de 14 y 18 años, debe estar a cargo de la SBS para que haya flexibilidad y puedan hacerse los ajustes que corresponden a su implementación y desarrollo.

“Esto se puede asociar con la educación financiera

en los colegios porque uno aprende haciendo, es la manera más efectiva de aprender. Que los adolescentes de 14 a 18 años puedan tener una cuenta les da una oportunidad de aprendizaje adicional actuando de manera responsable”, indicó.

Manifestó que un beneficio de la implementación de estas propuestas legislativas es la generación de experiencias para desarrollar habilidades y aptitudes en temas de ahorro entre los adolescentes de 14 a 18 años, lo cual es muy difícil de lograr en la población adulta.

“Es importante empezar cuando se es joven y, en este mundo digital al que los niños y adolescentes acceden muy fácilmente, que sepan que si pierden su celular lo primero que deben hacer es bloquear sus cuentas”, señaló.

Subrayó que estas acciones solo se pueden lograr cuando se empieza la educación a edad temprana, por ejemplo, los países desarrollados así lo hacen porque las cuentas de ahorro se crean desde el nacimiento de las personas.



Fuente: iStock

Los estudiantes que tuvieron acceso a productos financieros a temprana edad obtuvieron mejores resultados en la prueba PISA de educación financiera, afirma la SBS.

Entrevista a Oswaldo Sandoval Zavala, CEO de Latam Trade Capital

“Queremos masificar el factoring electrónico digital en Perú que se encuentra en pleno desarrollo”

Latam Trade Capital (LTC) compró recientemente Fivana, la fintech chilena de factoring electrónico digital, con el objetivo de facilitar a las Pymes el acceso a financiamiento rápido y oportuno, siempre y cuando pertenezcan al sector formal de la economía, explica a Microfinanzas el CEO de LTC, Oswaldo Sandoval Zavala.

¿En qué consiste el servicio de factoring internacional que Latam Trade Capital (LTC) brinda principalmente a los agroexportadores?

El factoring internacional es la compra de facturas de exportación, brindando liquidez anticipada al agroexportador, mientras que nosotros nos encargamos de la gestión de cobranza a su cliente en el exterior.

¿A qué otros sectores económicos atienden mediante este servicio financiero?

LTC atiende a todos los sectores de la economía formal y los que más resaltan son servicios, minería, construcción y financiero. Estamos abiertos a apoyar al microempresario para contribuir con el despegue de su negocio, de esa manera aportamos también con el desarrollo del país, pues la economía la mueven las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

¿Cuáles son los sectores que actualmente atienden entre las Pymes?

El mercado de factoring en el Perú está en desarrollo y existen altas expectativas para que siga expandiéndose. Al ser una herramienta financiera relativamente nueva, aún tiene potencial para ser adoptada por gran parte del mercado, particularmente por Pymes y empresas fuera de Lima.

Por ello, las Pymes son uno de los principales clientes en nuestro servicio, pues el factoring les brinda liquidez inmediata que les permite adquirir capital de trabajo.

En este segmento atendemos a todos los sectores que pertenezcan a la economía formal. Como empresa comprometida con el crecimiento económico, estamos trabajando para expandir este mercado.

Fivana

¿Qué representa en este contexto la adquisición, en julio pasado, de la fintech

chilena de factoring electrónico digital Fivana?

Con la compra de Fivana apostamos por facilitar a las Pymes el acceso a financiamiento rápido y oportuno. De este modo, será más simple acceder a este tipo de herramienta siempre y cuando la empresa pertenezca al sector formal de la economía.

El objetivo principal de LTC es desarrollar soluciones que se adaptan a las necesidades de nuestros clientes y vemos que el mundo se desplaza cada vez más hacia el uso de herramientas digitales. Está claro que el modelo de negocio tiene que seguir esa línea.

En Chile ya somos pioneros en esta materia y estamos seguros de que la compra de Fivana también nos ayudará a masificar el factoring electrónico digital en Perú, que se encuentra en pleno desarrollo.

¿Qué impacto está teniendo en el factoring la transformación digital y el surgimiento de las fintech?

El impacto es gigantesco. La tecnología permite hacer más eficientes y baratos los procesos de adquisición de clientes y los procesos operativos, por lo que permite a aquellas empresas que la adopten tener una ventaja competitiva en el mercado.

La tecnología también permite un desarrollo más rápido del mercado de factoring, una adopción de la herramienta por más empresas, y un costo más bajo para los clientes.

El sector

¿Cómo está organizado el sector y qué tan desarrollado lo encuentra?

Actualmente, existen más de 120 empresas de factoring registradas en la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), de las cuales alrededor de la mitad operan en el mercado.

Respecto a su desarrollo, el factoring ha ido creciendo en los últimos 8 años, sin embargo, aún tiene mucho potencial para seguir desarrollándose, especialmente en países como Perú.

Actualmente la penetración de esta herramienta financiera sobre el Producto Bruto Interno (PBI) es alrededor del 3,5%, y se espera que continúe creciendo en un múltiplo significativo sobre el crecimiento de la economía en general.

¿Cree que las normas vigentes sobre factoring facilitan este financiamiento alternativo para las micro, pequeñas y medianas empresas

(Mipymes)?

Las normas vigentes sobre el factoring han demostrado funcionar muy bien para el desarrollo del producto como herramienta de financiamiento.

El alto crecimiento del uso del factoring, a pesar de los obstáculos, es evidencia de ello.

“Para LTC es importante seguir creciendo en el mercado de factoring y, de esta manera, continuar atendiendo cada vez a más clientes de modo que podamos contribuir con el crecimiento de sus negocios. Además, seguiremos evaluando oportunidades de adquisición en la medida en que se nos presenten”.

Obstáculos

¿Cuáles son los principales obstáculos que impiden este crecimiento?

Hay 2 principales limitantes del crecimiento del factoring en la región. El primero es la informalidad, puesto que esta herramienta solo ofrece soluciones a empresas formales y, debido a la alta tasa de informalidad que aún persiste en el país, muchas de estas empresas no pueden acceder a esta solución financiera. El segundo obstáculo es la falta de difusión de conocimiento sobre el producto en pequeñas empresas a nivel nacional.

Como el mercado todavía sigue siendo relativamente nuevo, no hay la suficiente confianza en esta herramienta debido a que falta publicidad sobre el producto.

¿Qué opina acerca de que el Banco de la Nación pueda prestar servicios de factoring a los proveedores MYPE del Estado, como permite la Ley N° 31538?

El Banco de la Nación, siendo empresa pública, debería de tener un rol subsidiario y no participar directamente en operaciones que puede realizar y realiza el sector privado, es decir, quedarse al margen y tener el rol de supervisión en este sector.

La razón sería que los proveedores MYPE del Estado no son un segmento atractivo para las empresas de factoring privadas...

Las empresas de factoring trabajan activamente con entidades del Estado. Sí puede ser un segmento atractivo, y depende del análisis de riesgo que se haga de cada entidad.

¿Por qué el factoring sería el mecanismo de financiamiento para las Mipymes peruanas frente a otras alternativas de financiamiento?

En el factoring, la entidad que adelanta los fondos, es decir, la empresa de factoring o banco, está evaluando

principalmente el riesgo del pagador; esto hace posible que una empresa que no califica para obtener un crédito pueda obtener liquidez a través de la venta de sus facturas. Finalmente, a través del factoring, una Mipyme está monetizando activos al vender sus facturas.

¿Qué falta para que el factoring en el país alcance los niveles que tiene en los mercados más desarrollados?

La informalidad es el reto más grande que existe y es un problema que no tiene una solución fácil, ni inmediata. Sin embargo, es la diferencia más grande que tenemos con mercados donde el factoring se utiliza más, ya que, desde el punto de vista de leyes y normas, el sistema de factoring en Perú es muy similar al de Colombia y Chile.

Oportunidades

¿Qué otro tipo de actividades realiza LTC en el país?

El factoring es nuestra actividad más fuerte, sin embargo, también realizamos confirming, donde nos encargamos de cobrar antes las facturas, brindar créditos y leasing de equipos de tecnología. De esta manera, ofrecemos distintas soluciones a las empresas para que puedan desarrollar sus operaciones y seguir contribuyendo con el crecimiento económico del país.

¿LTC tiene otros planes de desarrollo en el Perú?

Para LTC es importante seguir creciendo en el mercado de factoring y, de esta manera, continuar atendiendo cada vez a más clientes de modo que podamos contribuir con el crecimiento de sus negocios. Además, seguiremos evaluando oportunidades de adquisición en la medida en que se nos presenten, por lo que monitorear el mercado será vital.

¿Cómo están organizadas las operaciones internacionales de LTC?

LTC opera en 3 países de Latinoamérica: Perú, Chile y

Colombia. La empresa cuenta con gerentes regionales por cada función y, además, country managers que se encargan de liderar cada país. Respecto a nuestras soluciones, en los 3 países el factoring es nuestro principal producto debido a las necesidades financieras de las Pymes.

¿Cuáles son sus proyecciones internacionales?

Estamos concentrados en la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú) por lo que nuestra meta es seguir creciendo en estos mercados. En el 2024, planeamos ingresar a México, lo que nos permitiría completar nuestra expansión en los países de este bloque comercial.

La empresa

¿Cómo está organizada LTC corporativamente?

A nivel de composición societaria, LTC tiene como accionista principal a Petra Holdings, una empresa basada en el Reino Unido.

El capital de la empresa proviene de varias fuentes: patrimonio de los accionistas; colocaciones de bonos registrados (144A) en Estados Unidos, y comprados por grandes inversionistas institucionales; y, colocaciones de bonos subordinados en Estados Unidos, Chile, Perú y Colombia, comprados principalmente por inversionistas institucionales locales y family offices (familias de alto patrimonio). De este modo, se diversifica el capital.

Respecto al gobierno corporativo, LTC sigue una estructura matricial, así, la empresa se compone de un directorio integrado principalmente por sus accionistas.

El CEO de la empresa le reporta directamente a este directorio y a éste le reportan los gerentes regionales funcionales y los country managers de cada país en el que la empresa opera.



“Estamos concentrados en la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú) por lo que nuestra meta es seguir creciendo en estos mercados. En el 2024, planeamos ingresar a México, lo que nos permitiría completar nuestra expansión en los países de este bloque comercial”, comenta Oswaldo Sandoval Zavala.

Credicorp Capital espera una recuperación importante de las utilidades de las empresas para el 2024

Las compañías entregarían dividendos de 5%, en promedio, y si a ello se suma una ganancia de capital de 16%, el retorno potencial para el mercado de renta variable sería de 21% al cierre del 2024, afirmó Credicorp Capital.

Credicorp Capital espera una recuperación importante de las utilidades de las empresas para el 2024 en la medida que la economía peruana rebote y el sector minero mejore por los precios de metales, como el oro, plata y cobre, lo que ayudará a los resultados de las compañías del rubro, impulsando en conjunto a la Bolsa de Valores de Lima (BVL).

“Considerando que las compañías entreguen, en promedio, dividendos de 5%, el retorno potencial para el mercado sería de 21% si se le suma la ganancia de capital estimada en 16%”, señaló Miguel Leiva Torres, vicepresidente de Research Renta Variable de Credicorp Capital. Dijo que la ganancia de alrededor de 5% en el Índice General de la BVL en lo que va del año tiene una correlación con las utilidades de las compañías; y, en la medida que se concrete el nivel de utilidades que Credicorp Capital proyecta, se tendría esa ganancia adicional de capital de 16% hasta el cierre del 2024.

En términos de dólares, la BVL ha ganado 7% en lo que va del presente año, es decir, hay una ganancia adicional de alrededor de 2 puntos porcentuales sobre el 5% en soles debido a la apreciación de la moneda local respecto al 2022. Leiva precisó que la ganancia esperada dependerá de la reactivación económica, de que los precios de los metales se mantengan relativamente estables, y de que se activen los proyectos mineros previstos.

Sin embargo, recordó que el año pasado la expectativa de ganancia en la BVL era de 20% para este 2023, pero cerrará con una ganancia de 5% porque hubo violentas protestas tras el golpe de Estado de Pedro Castillo, el ciclón Yaku afectó la costa norte del Perú en el verano, y se inició el Fenómeno de El Niño (FEN).

Dividendos

Opinó que una proyección de 5% de dividendos es una combinación de varios elementos, entre ellos la situación económica y los planes de crecimiento de las empresas, en ese sentido, la tasa proyectada es relativamente razonable para un entorno de desaceleración económica.

Pero puede fluctuar por múltiples razones, por ejemplo, el año pasado, las compañías no quisieron invertir mucho por lo que pagaron dividendos extraordinarios al postergar sus planes de inversión.

“Los dividendos de 5% que se esperan para el 2024 reflejarían que las compañías están guardando un poco más de caja en un entorno difícil, pero algunas pueden estar reactivando planes de inversión por lo que repartirían menos dividendos”, explicó.

BVL – Alta volatilidad, pero con atractivo retorno

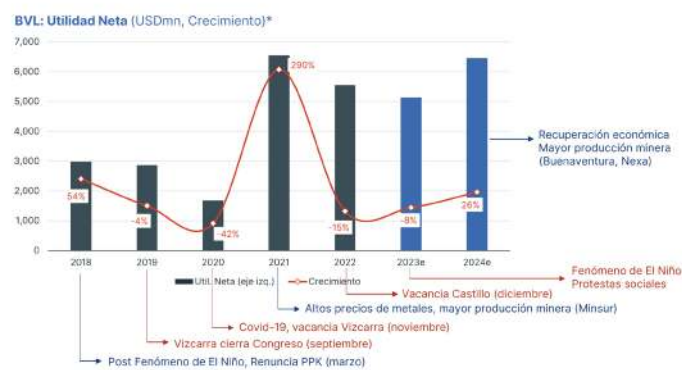
La rentabilidad del IGBVL es de 13% anual en USD en promedio en los últimos 20 años.



Fuente: Bloomberg

BVL: Crecimiento en utilidades a largo plazo

La Utilidad del IGBVL registra un crecimiento de 20% anual en USD en los últimos 20 años.



Fuente: BVL, Credicorp Capital Research. *Empresas bajo cobertura de Credicorp Capital Research (70% del Índice General)

Retorno potencial total de 21% para el IGBVL al 2024

Ganancia de capital de 16% y ganancia por dividendos de 5%.



Fuente: BVL, Credicorp Capital Research. *Empresas bajo cobertura de Credicorp Capital Research (70% del Índice General)

Dijo que tal es el caso de Buenaventura, que tiene una expectativa de dividendos de 1%, porque la caja que está generando de sus operaciones y de los dividendos que recibe por su participación en la Sociedad Minera Cerro Verde, los está reinvertiendo en su proyecto San Gabriel.

Retorno potencial

De otro lado, indicó que el retorno potencial de la BVL era de 11,9% al cierre de octubre, indicador que representa la inversa del precio sobre utilidad, porque el precio sobre utilidad da un múltiplo que puede ser interpretado como la cantidad de años en los que se puede recuperar la inversión; pero si se invierte se tiene utilidad entre

precio, que es un indicador de retorno. Por su parte, el retorno potencial de renta fija, que es el bono soberano de Perú a 10 años, está en 7,7%, a pesar de que las tasas de interés hayan subido, el diferencial entre el potencial de retorno de renta variable sobre el retorno de renta fija es bastante atractivo, 4,2% cuando lo usual es 2%.

“Cuando este diferencial de rentabilidad está en un nivel muy alto, lo que sucede es que en semanas o meses posteriores la bolsa sube, por lo que espero que la BVL cierre en positivo y, si se materializan todos los factores macroeconómicos, en el 2024 el precio de los activos converja hacia sus fundamentos y se tenga una ganancia atractiva en el mercado bursátil”, resaltó.

Expectativa macro

Leiva comentó que Credicorp Capital espera un crecimiento de 2% del Producto Bruto Interno (PBI) para el 2024, lo que es una cifra muy baja si se tiene en cuenta la base de comparación, es decir, los resultados negativos de este 2023 y que la inversión privada se ha reducido mucho.

“El Perú debería y podría crecer más que eso. En la medida que tengamos una economía promercado y se promueva más inversión privada, el crecimiento del PBI debe ser mayor, y a ello ayudará mucho los proyectos que mejoren la productividad del país”, expresó.

Electricidad y retail, los sectores recomendados en esta coyuntura incierta

Las mejores opciones de inversión están en el sector electricidad, especialmente en distribución, y en el sector retail, principalmente en InRetail, considerando la incertidumbre respecto al desempeño de la economía para los primeros meses del 2024, afirmó Miguel Leiva Torres.

Sin embargo, recordó la importancia de la diversificación de la inversión en la BVL por lo dispares que son los rendimientos en cada sector.

Electricidad

Si bien se espera para todo el año 2024 una recuperación del PBI de 2%, en el corto plazo hay indicadores negativos de actividad económica, por ello, Credicorp Capital se enfoca en el sector electricidad como opción de inversión. Explicó que este sector es usualmente más resiliente y presenta mejores resultados en un entorno de desaceleración económica, tal como se ha visto en los últimos 5 años.

“Esperamos que este sector siga reportando buenos resultados financieros y operativos en los siguientes años. También vemos que tiene un relativo mejor margen neto de ganancias, con ciertas caídas en los últimos años por el incremento de los costos, pero aparentemente se ha estabilizado, por lo que esperamos una recuperación”, subrayó.

Dijo que, si un inversionista quiere estar más seguro en la bolsa local, el sector más seguro y con menos volatilidad es electricidad, pero enfocado en las empresas de distribución, las cuales tienen un modelo de regulación de precios acorde con sus costos; por lo que tienen, por lo general, un margen de ganancias bastante estable e indicadores de rentabilidad razonables.

En cambio, hay más volatilidad entre las empresas de generación eléctrica porque una parte de sus ventas va a los sectores minería y construcción, los cuales están más expuestos a la dinámica de la economía y a costos de producción que son más volátiles.

Retail

En segundo lugar, consumo es el otro sector que

Credicorp Capital recomienda para la coyuntura actual de desaceleración económica; y la acción que más destaca, porque es una empresa que, pese a la desaceleración económica, tiene líneas de negocio relativamente necesarias como supermercados y farmacias.

Incluso, el negocio de malls ha venido bastante bien porque las familias y personas han incrementado su asistencia a los centros comerciales en relación con el año pasado.

En cambio, el negocio de restaurantes se ha debilitado por lo que Alicorp ha tenido resultados un poco desfavorables.

Ha bajado la demanda de sus productos porque vende una parte importante a las grandes cadenas de restaurantes, en un negocio bussines-to-bussines (B2B), más que a través de los supermercados.

“Los malls recogen una parte de estos productos que son un poco más sensibles, como restaurantes, y también tienen un componente de productos de primera necesidad. No esperamos que el sector retail tenga un gran crecimiento, pero sí uno resiliente que acompañe a la recuperación de la economía”, manifestó Leiva.

Financiero

En sector financiero, Credicorp Capital mantiene cautela porque los indicadores de morosidad se han venido incrementando, reduciendo la rentabilidad del negocio, tendencia que se mantiene en los últimos meses y se espera continúe al menos hasta que termine el impacto del FEN que se espera para fines de este año y comienzos del 2024.

Posteriormente, este sector sería una buena oportunidad porque, con la recuperación económica, todos sus indicadores deberían mejorar, con mayores colocaciones y menor morosidad.

Construcción

El sector en el que Credicorp Capital está más cauto es construcción debido a que tiene mucha volatilidad, con excepción de Ferreycorp porque

casi el 50% de sus ingresos es venta de maquinaria para minería, así como los servicios que le brinda a este sector, negocio que le deja buenos márgenes.

“Al igual que con el sector banca, sería interesante entrar al sector construcción, con las cementeras y acereras, hacia finales de febrero o marzo, cuando termine el FEN. Luego de ese impacto, usualmente los trabajos de reconstrucción deberían materializarse, con el mayor empleo que se espera del mismo y la recuperación económica también”, subrayó.

Ello también en línea con los anuncios que ha hecho el Gobierno para impulsar la inversión privada, lo podría tener un impacto favorable sobre el sector construcción que es el más volátil.

“Cuando la economía cae, este sector cae mucho, pero cuando la economía se recupera, se recupera incluso más”, admitió.

Minería

El sector minería también presenta una alta volatilidad en sus resultados, por lo que Credicorp Capital recomienda ser cautos a la hora de invertir.

Leiva explicó que hay compañías que tienen un mejor perfil para la coyuntura actual, como las empresas vinculadas a la producción de oro, plata y cobre, que relativamente han tenido un mayor desempeño, mantienen precios altos y han estado reportando buenos resultados financieros.

Sin embargo, no sucede lo mismo con las empresas productoras de zinc que han estado bastante afectadas en los últimos meses, situación que en el corto plazo no se ve que vaya a cambiar.

“Recomendamos ser algo selectivos en minería, pero es importante tener algo de este sector porque nos permite diversificar la cartera y no estar tan concentrados solo en compañías con exposición a Perú. Las mineras también nos permiten tener una exposición a la dinámica global, en especial las relacionadas con el cobre cuya demanda se mantendrá elevada en el mundo por la transición energética”, comentó.

Mencionó que tal es el caso del megapuerto de Chancay, cuyas operaciones se iniciarán a finales del 2024 en su primera fase, y que debería reducir los costos logísticos de varios sectores productivos.

También ayudará la ampliación del aeropuerto internacional Jorge Chávez, y el inicio de operaciones de la primera etapa de la Línea 2 del Metro de Lima.

Además, la Agencia de Promoción a la Inversión Privada (ProInversión) logró este año 2023 adjudicar varios proyectos en el sector eléctrico mientras que el año previo no hubo ninguna concesión relevante.

“Vemos una mayor actividad para promover la inversión privada, pero también es importante que se destraben algunos proyectos mineros”, manifestó.

Seguridad

Leiva advirtió que para lograr una recuperación de la inversión privada el tema de seguridad es crucial para el país, por lo que el Gobierno debe hacer todos los esfuerzos necesarios en ese sentido.

“El Gobierno debe promover una mejor educación y reducir los índices de inseguridad que hay en el país, lo que permitirá una recuperación de la inversión privada. Con ello, se podrá retomar el crecimiento de la economía del país y, por lo tanto, de las utilidades de las compañías que cubrimos”, señaló.

Mercado poco líquido castiga valor cuota de fondos de AFP en los retiros

Miguel Leiva Torres advirtió que si se aprueba un séptimo retiro de fondos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) habría nuevamente un impacto negativo en la renta variable local, pero debería ser de corto plazo porque “al final del día, el precio de las acciones sube y los precios de los activos vuelven a sus fundamentos”.

Recordó que en los primeros retiros que aprobó el Congreso de la República, las AFP pudieron vender activos más líquidos, por ejemplo, instrumentos en Estados Unidos, y se deshicieron de pocos activos de renta variable del mercado local.

Sin embargo, una vez que se producen los retiros, las AFP siguen teniendo nuevos flujos de fondos que aportan los afiliados y ello motiva a que sigan comprando acciones que están baratas, porque las tuvieron que vender baratas por el retiro de fondos ordenado por un dispositivo legal externo al valor real de los activos.

Leiva recordó que todos los retiros de fondos de

AFP que se han dado estuvieron acompañados de caídas importantes del Índice General de la BVL.

“Lamentablemente, las personas que retiraron sus fondos en esos momentos lo hicieron con un valor cuota castigado de su fondo de pensiones por las ventas que tuvieron que hacer las AFP en un mercado poco líquido”, dijo.

Comentó que los fondos de pensiones que administran las AFP recogerán el desempeño favorable del mercado bursátil de Estados Unidos, considerando que estos activos tienen una importante exposición a ese mercado, por lo que hay una expectativa favorable sobre su desempeño.

“En la medida de que tengamos buenos indicadores macroeconómicos y que las compañías tengan también un buen desempeño operativo con adecuadas estrategias de crecimiento y de buscar rentabilidad para sus operaciones, tendremos una rentabilidad mayor para la BVL”, concluyó.

Preferencia por sectores defensivos y algunas mineras

Electricidad y comercio minorista seguirían mostrando estabilidad. En minería preferimos mineras de metales preciosos y cobre



- ✓ En el sector consumo y financiero destacamos resiliencia de InRetail.
- ✓ El sector electricidad muestra la mayor estabilidad y márgenes de ganancia atractivos.
- ✓ En el sector construcción Ferreycorp destaca por estabilidad en generación de efectivo. Recuperación económica impulsaría al resto de empresas.
- ✓ El sector minero presenta la mayor volatilidad en resultados, pero con márgenes de ganancia potencialmente mayores.

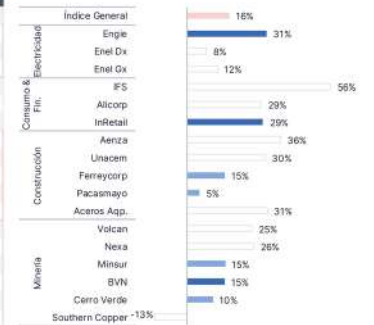
Fuente: Bloomberg

Preferencia por sectores defensivos y algunas mineras

Electricidad y comercio minorista seguirían mostrando estabilidad. En minería preferimos mineras de metales preciosos y cobre

Compañías bajo cobertura – ganancia potencial de capital

Sector	Compañía	Ult. Precio	Precio Objetivo	Retorno Esperado	Var. 5d	Var. 1m	Var. YTD
Índice General		22,290	25,990	16%	-4	0	5
Electricidad	Engie	4.60	6.02	31%	-2	-2	-7
	Enel Dx	3.75	4.04	8%	1	4	151
	Enel Gx	3.45	3.86	12%	1	-3	-4
Consumo & Fin.	IFS	19.29	30.00	56%	6	-3	-19
	Alicorp	5.75	7.40	29%	-2	-3	-15
	InRetail	33.75	43.68	29%	7	11	2
Construcción	Aenzas	0.55	0.75	36%	-4	7	-31
	Unacem	1.45	1.89	30%	2	-6	-19
	Ferreycorp	2.38	2.73	15%	-1	1	7
	Pacasmayo	3.98	4.18	5%	-1	6	1
	Aceros Aqp.	0.91	1.19	31%	2	-3	-35
	Volcan	0.32	0.40	25%	-3	-7	-37
Minería	Nexa	5.85	7.36	26%	4	9	0
	Minsur	3.55	4.08	15%	0	-8	0
	BVN	8.81	10.10	15%	4	3	18
	Cerro Verde	31.00	34.11	10%	2	1	4
	Southern Copper	74.83	65.41	-13%	7	7	24



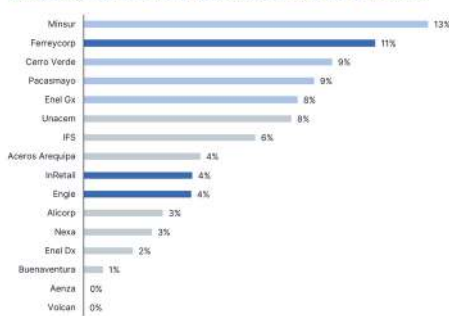
Fuente: Credicorp Capital Research

(*) Al 20 de noviembre del 2023.

Preferencia por sectores defensivos y algunas mineras

Electricidad y comercio minorista seguirían mostrando estabilidad. En minería preferimos mineras de metales preciosos y cobre

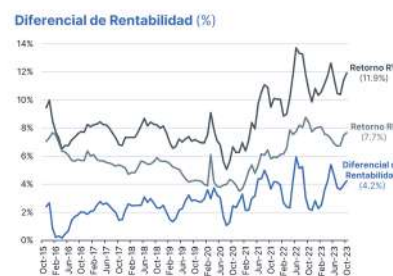
Compañías bajo cobertura – ganancia potencial por dividendos



Fuente: Credicorp Capital Research

Renta Variable presenta un buen atractivo relativo

Diferencial de rentabilidad de renta variable vs. renta fija se encuentra en un nivel relativamente alto



Fuente: Credicorp Capital Research



Opinión

Lo que pierden las empresas ¿Contrataste un mal gerente comercial?



Raúl Castro Chávez
Fundador de Business Evolution Consulting (BEC), experto en estrategia comercial y coaching ejecutivo

El impacto financiero de una mala decisión en la contratación de un gerente comercial no debe subestimarse. Contratar a un líder de ventas inefectivo puede tener consecuencias significativas en múltiples aspectos de la empresa.

Una de las ratios financieras más afectadas es el margen de beneficio. Un gerente comercial inefectivo puede no sólo disminuir los ingresos, sino también aumentar los costos operativos, lo que a su vez reduce el margen de beneficio. Esto puede ser especialmente crítico en empresas con márgenes ajustados.

Además, los recursos invertidos en el salario, capacitación y herramientas para un gerente y por decisiones de él, las mismas decisiones de inversión poco acertadas en las necesidades de su equipo, se traducen definitivamente en un retorno de la inversión (ROI) negativo.

El flujo de efectivo también puede sufrir, ya que la falta de ventas y la ineficacia en la gestión de cuentas por cobrar pueden provocar problemas de liquidez. Esto, a su vez, puede afectar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras y pagar a proveedores y empleados puntualmente.

No podemos pasar por alto el impacto en la moral y la productividad del equipo de ventas. Un líder inefectivo puede desmotivar al equipo, lo que a su vez reduce las ventas y la eficiencia operativa, y peor aún, genera la fuga de talento, de clientes mal atendidos, inclusive de proveedores.

En resumen, la contratación de un gerente comercial inefectivo puede afectar gravemente las ratios financieras y económicas de una empresa, incluyendo el margen de beneficio, el ROI, el flujo de efectivo y la moral del equipo y stakeholders.

Por otro lado, contratar a un gerente comercial altamente efectivo no solo evita los

costos mencionados anteriormente, sino que también puede tener un impacto positivo en múltiples áreas de la empresa. Un gerente comercial competente no sólo impulsa el crecimiento de los ingresos, sino que también fortalece la imagen corporativa de la empresa y esto repercute en una mayor visibilidad de marca y reputación.

El liderazgo adecuado posiciona a la empresa como un referente en su industria, lo que a su vez atrae a clientes potenciales y fomenta la confianza del público en la marca.

Un gerente comercial competente es hábil para forjar alianzas estratégicas con otras empresas y desarrollar relaciones a largo plazo con los clientes. Esto puede tener un impacto significativo en la reputación y sostenibilidad de la empresa, ya que las alianzas sólidas y las relaciones de confianza son percibidas como un activo valioso.

La contratación de un gerente comercial efectivo es una decisión crítica que debe ser cuidadosamente evaluada. La inversión en líderes de ventas competentes puede marcar la diferencia en el éxito de una empresa, pero esta elección debe basarse en logros reales, concretos y robustos, así como en un análisis profundo de las competencias y el potencial para un camino de largo plazo.

La capacidad del gerente comercial para impulsar resultados financieros, mejorar la imagen corporativa, aumentar la visibilidad de marca, forjar alianzas estratégicas y fortalecer la reputación de la empresa no debe subestimarse.

En última instancia, la selección de un líder de ventas adecuado no solo impactará en los números, sino también en la dirección y el legado de la organización.

Por lo tanto, la inversión en la contratación y desarrollo de talento de ventas de alta calidad es esencial para el crecimiento y el éxito sostenible de cualquier empresa.

“La contratación de un gerente comercial efectivo es una decisión crítica que debe ser cuidadosamente evaluada. La inversión en líderes de ventas competentes puede marcar la diferencia en el éxito de una empresa, pero esta elección debe basarse en logros reales, concretos y robustos”.

PBI del tercer trimestre cayó 1% y economía peruana suma 3 trimestres a la baja

La inversión privada se redujo 6,2% interanual en el tercer trimestre del 2023, con lo que se registró 5 trimestres consecutivos de caída, lo que se atribuye a la contracción de la inversión no minera en un entorno de estancamiento de las expectativas empresariales en terreno pesimista, explicó el Banco Central de Reserva (BCR).

El Producto Bruto Interno (PBI) del tercer trimestre del 2023 disminuyó 1% interanual, con lo cual se registra el tercer trimestre con contracción interanual consecutiva de la actividad económica, reportó el Banco Central de Reserva (BCR).

De esta manera, se profundiza el proceso recesivo que enfrenta la economía peruana tras las caídas reportadas del PBI en el primer y segundo trimestre de este año de 0,4% y 0,5%, respectivamente. Cabe señalar que, según el Banco Mundial, si un país reporta 2 caídas consecutivas de su PBI trimestral, significa que ha entrado en recesión.

El BCR indicó que estos retrocesos sucesivos reflejan principalmente el deterioro sostenido de la demanda interna, liderado por el desempeño de la inversión privada y pública, así como por la leve contracción del consumo privado.

Impacto negativo

“Los conflictos sociales (protestas violentas) en la primera mitad del año y las lluvias en el norte y sequías en el sur derivadas del Fenómeno de El Niño (FEN) costero impactaron de forma negativa en las expectativas empresariales y de los consumidores, permaneciendo en el tramo pesimista hasta el cierre del tercer trimestre”, precisó.

Como resultado, se contrajeron la inversión (-6,2%) y el consumo (-0,1%), este último a pesar del desempeño positivo del empleo formal.

En cuanto al gasto público, la inversión retrocedió, particularmente a nivel subnacional, factor que superó la mayor ejecución por parte del Gobierno Nacional, nivel en el que resaltaron los proyectos de prevención de riesgos y de edificios no residenciales. La caída de la inversión fue compensada por un mayor consumo público, asociado a la recuperación del gasto no vinculado a la pandemia.

De esta manera, la demanda interna disminuyó 1,5% interanual, retroceso reforzado por la reducción de inventarios en los sectores minería y manufactura.

En el frente externo, las exportaciones perdieron dinamismo debido a los menores envíos de productos no tradicionales textiles, agropecuarios y pesqueros.

En tanto, las importaciones registraron una contracción de 1,8% interanual, por las menores adquisiciones de

insumos industriales (papeles, textiles y plásticos), bienes de capital y bienes de consumo no duradero, relacionadas con la menor actividad manufacturera y la contracción del gasto privado.

La demanda interna en términos desestacionalizados se recuperó 3,5% en el tercer trimestre del 2023, respecto al periodo previo. Esta evolución fue contrarrestada por el retroceso de la demanda externa, con lo cual el PBI desestacionalizado registró un crecimiento nulo respecto al trimestre anterior.

Consumo privado

La caída de la confianza del consumidor—que se trasladó al tramo pesimista al cierre del tercer trimestre— y el efecto de la inflación acumulada sobre el poder adquisitivo explican el resultado negativo del trimestre.

La evolución negativa del consumo privado fue producto del retroceso de la confianza del consumidor—

medida a través de las expectativas de los agentes sobre su futura situación económica familiar, la cual se ubicó en terreno pesimista, y de la contracción del empleo a nivel nacional en 0,9% por la caída del empleo rural.

Ello se reflejó en algunos rubros relacionados al consumo privado: el volumen de las importaciones de bienes de consumo no duradero se redujo 9,2% interanual en el trimestre. Por último, en el periodo se registró un retroceso en el consumo de ciertos servicios, como el rubro de alojamiento y restaurantes.

Esta tendencia fue atenuada por la evolución del empleo formal a nivel nacional, que aumentó 1,8% interanual (297 mil puestos laborales adicionales) y la masa salarial formal nacional nominal, que creció 6,2%.

El avance del mercado laboral formal fue reforzado por la expansión del crédito: el segmento de consumo registró un crecimiento interanual real de 7,2%, ligeramente mayor al observado en el segundo trimestre (6,8%).

RESUMEN DE INDICADORES

	2022			2023		
	III Trim	IV Trim	Año	I Trim	II Trim	III Trim
Componentes PBI gasto (Var. % real interanual)						
1. Producto Bruto Interno	2,0	1,8	2,7	-0,4	-0,5	-1,0
2. Demanda interna	2,6	2,0	2,3	-2,1	-2,9	-1,5
3. Consumo privado	2,9	2,2	3,6	0,2	0,4	-0,1
4. Inversión privada fija	-0,5	-4,1	-0,4	-12,0	-8,5	-6,2
5. Volumen de exportaciones de bienes	1,3	-0,2	3,8	2,8	7,0	-0,4
6. Volumen de importaciones de bienes	5,6	-0,1	2,5	-7,3	-6,1	-4,7
Millones de US\$						
7. Balanza en cuenta corriente	-2 894	-1 236	-9 908	-978	273	58
8. Balanza comercial	1 610	2 987	10 333	4 501	4 231	3 363
9. Reservas internacionales netas (saldo)	74 201	71 883	71 883	72 734	72 943	71 234
10. Posición de cambio del BCRP (saldo)	52 439	52 040	52 040	52 957	49 754	50 303
% PBI						
11. Balanza en cuenta corriente	-4,7	-1,9	-4,0	-1,6	0,4	0,1
12. Cuenta financiera privada de largo plazo ^{1/}	-8,4	-3,7	-5,9	-4,2	1,6	-1,2
13. Saldo deuda privada externa	13,5	13,4	13,4	13,6	13,1	12,7
14. Saldo deuda pública externa	24,8	24,5	24,5	23,9	23,7	22,7
15. Ingresos corrientes del Gobierno General	20,4	18,9	22,1	23,0	20,7	17,7
16. Gastos no financieros del Gobierno General	21,6	27,0	22,0	18,4	19,4	19,8
17. Resultado económico del Sector Público No Financiero	-3,4	-8,5	-1,7	1,8	0,5	-4,4
18. Crédito al sector privado	44,9	44,3	44,3	43,6	42,9	42,4
19. Liquidez total	48,1	47,4	47,4	46,4	45,3	45,0
Var. % interanual						
20. Precio de exportaciones	-0,9	-10,1	1,8	-5,5	-6,5	-1,0
21. Precio de importaciones	13,3	5,4	13,7	-1,1	-10,8	-9,1
22. Inflación (fin de periodo)	8,5	8,5	8,5	8,4	6,5	5,0
23. Inflación sin alimentos y energía	5,5	5,6	5,6	5,9	4,4	3,6
24. Tipo de cambio (fin de periodo) ^{2/}	-3,6	-4,4	-4,4	1,8	-5,3	-4,8

^{1/} Signo negativo (positivo) indica entrada (salida) neta de capitales.

^{2/} Tipo de cambio interbancario, promedio de compra y venta.

Fuente: BCR

Inversión privada

La inversión privada se contrajo 6,2% interanual en el tercer trimestre, con lo que se registró 5 trimestres consecutivos de caída. El estancamiento de las expectativas empresariales en terreno pesimista explica en su mayoría la contracción de la inversión no minera en 5,6%.

Asimismo, influyó la pérdida del impulso de la inversión residencial. La contracción de la inversión en los sectores no mineros se encuentra en línea con la caída del volumen de importaciones de bienes de capital (-5,1%) y del consumo interno de cemento (-8,8%).

Inversión minera

El Ministerio de Energía y Minas (Minem) informó que en el tercer trimestre del 2023 la inversión en el sector minero ascendió a US\$1.270 millones, monto inferior a los US\$1.368 millones registrados en el tercer trimestre del 2022. La menor inversión se presentó en los rubros de infraestructura y exploración.

Por empresas, la menor inversión del sector minero se explicó en mayor medida por Anglo American Quellaveco, que realizó una inversión de US\$147 millones, menor en US\$95 millones a la del mismo trimestre del 2022, dado que su Unidad Minera Quellaveco entró en operación a finales del tercer trimestre del 2022.

También por Yanacocha, que disminuyó su inversión en US\$25 millones, por menores desembolsos de desarrollo y preparación en su Acumulación Chaquicocha; y, Chinalco, que invirtió US\$23 millones menos, producto de menores gastos en el rubro de planta beneficio.

Manufactura

En el sector manufacturero, Pesquera Exalmar invirtió US\$1,8 millones en el tercer trimestre del 2023, monto inferior en US\$12,6 millones al realizado en el mismo periodo del 2022.

Ello debido, principalmente, a los menores desembolsos para embarcaciones de consumo humano directo. Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston destinó US\$22,2 millones (US\$2,7 millones menos que en el mismo trimestre del 2022) a las actividades de producción y comercialización.

Por su parte, Refinería La Pampilla (Relapasa) invirtió US\$8,7 millones en el trimestre (US\$10 millones en el tercer trimestre del 2022) designados en su mayoría al proyecto Revamping Unidades Bloque Gasolinas (RLP53). Aceros Arequipa desembolsó US\$33,2 millones, mayor a los US\$29,5 millones en el mismo trimestre del 2022, los cuales fueron destinados en su mayoría al nuevo tren laminador, el centro de distribución Lurín y la planta de alambre recocido y clavos.

Energía

En el sector energía, Enel Distribución desembolsó US\$43,5 millones el tercer trimestre, mayor a los US\$38,3 millones del mismo trimestre del 2022.

Luz del Sur aumentó su inversión en US\$6,5 millones orientada principalmente al mejoramiento y expansión del sistema eléctrico a fin de satisfacer su creciente demanda.

Gasto público

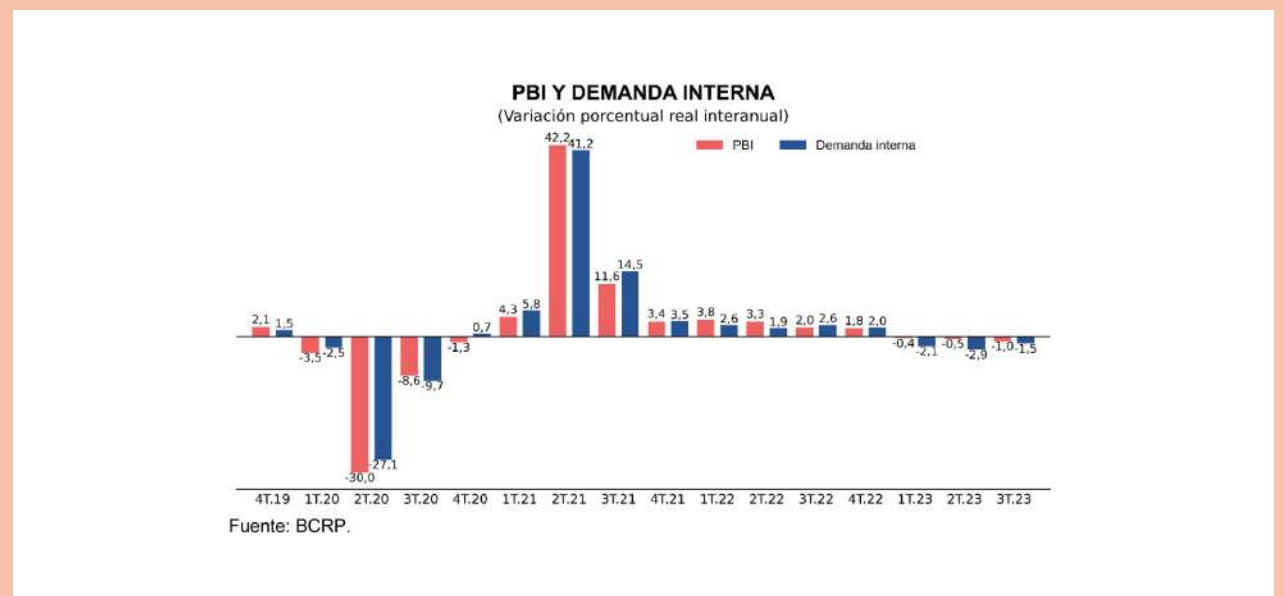
El gasto público se incrementó 0,7% interanual en el tercer trimestre del 2023, atribuido al mayor consumo público tras la recuperación del gasto no vinculado con la emergencia sanitaria. Esta expansión se vio parcialmente compensada por la contracción en la inversión de los gobiernos subnacionales.

El consumo público aumentó 2,8% interanual. El resultado se explica por los mayores gastos de los Gobiernos Regionales (3,1%) y, en menor medida, por el aumento a nivel del Gobierno Nacional (3,6%). La evolución del trimestre fue reflejo de la recuperación del gasto no vinculado con la emergencia sanitaria.

La inversión pública se contrajo 4,6% interanual en el

tercer trimestre del 2023, caída que fue producto de los menores desembolsos de los gobiernos subnacionales (-12,8%), efecto que se suele observar en el primer año de mandato de las autoridades subnacionales. Estos resultados fueron parcialmente compensados por la mayor inversión del Gobierno Nacional (14,5% en términos reales).

A nivel del Gobierno Nacional la mayor inversión fue impulsada por los proyectos de infraestructura como la Línea 2 del Metro de Lima y Callao; bandas anchas en Puno, San Martín y Huánuco; la Nueva Carretera Central; y, el Anillo Vial Periférico en Lima. A nivel de los gobiernos subnacionales resalta la contracción de la inversión en 21 de los 25 departamentos, destacando la caída de los Gobiernos locales en Lima, Áncash y Cajamarca.



	2022			2023		
	III Trim.	IV Trim.	Año	I Trim.	II Trim.	III Trim.
I Demanda interna	2,6	2,0	2,3	-2,1	-2,9	-1,5
Consumo privado	2,9	2,2	3,6	0,2	0,4	-0,1
Consumo público	-5,9	-11,2	-3,4	-6,0	2,7	2,8
Inversión privada	-0,5	-4,1	-0,4	-12,0	-8,5	-6,2
Inversión no minera	1,0	-2,7	0,2	-11,0	-6,9	-5,6
Inversión minera	-12,1	-12,4	-5,5	-23,0	-22,1	-11,3
Inversión pública	11,5	21,5	7,7	-1,3	3,4	-4,6
Variación de inventarios ^{2/}	1,1	2,0	0,1	1,1	-1,9	-0,3
II Exportaciones	4,2	1,5	6,1	3,6	7,0	0,4
III Importaciones	6,9	2,4	4,4	-3,4	-3,0	-1,8
IV PBI (I + II - III)	2,0	1,8	2,7	-0,4	-0,5	-1,0
Inversión pública ^{3/}						
<i>Del cual:</i>						
Gobierno Nacional	-2,0	0,5	-6,0	30,2	8,8	14,5
Gobiernos Subnacionales	24,1	39,0	20,0	-18,4	3,1	-12,8

^{1/} A precios de 2007.
^{2/} Contribución en puntos porcentuales al crecimiento interanual del PBI del trimestre.
^{3/} Comprende la inversión del Gobierno General (Gobierno Nacional y Gobiernos Subnacionales) y de las empresas públicas.
Fuente y elaboración: Departamento de Indicadores del Gasto Agregado, Empleo y Remuneraciones.

Fuerte alza del crédito a personas impulsa débil avance del crédito al sector privado de 0,9% en octubre

El crédito destinado a las personas creció 9% en octubre, mientras que el crédito a las empresas cayó en 3,9%. Sin Reactiva Perú, el crédito a las empresas habría registrado un crecimiento de 3%, reportó el Banco Central de Reserva (BCR).

El crédito al sector privado -que incluye préstamos otorgados por bancos, financieras, Cajas Municipales y rurales y cooperativas-, registró un crecimiento interanual de 0,9% en octubre, menor al avance de 1,1% en septiembre, informó el Banco Central de Reserva (BCR).

Sin embargo, el resultado de octubre fue mejor que los de agosto (0,7%) y julio (0,1%), pero por debajo de lo reportado en junio, mayo y abril (1%, 1,8% y 2,7%, respectivamente).

El resultado interanual de octubre correspondió a una tasa de crecimiento nula en el mes. Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito al sector privado habría registrado un crecimiento de 5,4% en términos interanuales en el mes.

El crecimiento interanual del crédito destinado a las personas se ubicó en 9% en octubre (9,6% en el mes previo). Por su parte, en el mes la tasa de variación interanual del crédito a las empresas se mantuvo negativa en 3,9%.

Por monedas, la tasa de crecimiento interanual del crédito al sector privado en soles fue de 0,2% en octubre, que es explicada por el aumento del crédito a las personas (9,6%), que contrarrestó la reducción del crédito a las empresas (7,5%).

Empresas

La magnitud de la caída interanual del crédito a las empresas se mantuvo en 3,9% en octubre, lo que corresponde a una caída de 0,3% en el mes.

Si se excluyese el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito a las empresas habría registrado en octubre un crecimiento de 3% en términos interanuales.

El saldo del crédito del segmento de corporativo y gran empresa disminuyó 2,7% interanual, que corresponde a una caída mensual de 0,6%. Esta categoría representa el 52,6% del saldo de crédito de las Sociedades Creadoras de Depósitos otorgado a las empresas.

Por su parte, el crédito a medianas empresas registró una caída interanual de 13,7%, que corresponde a una tasa de variación mensual negativa de 0,4%, explicada por el menor crédito en soles (caída de 1,4% mensual) y cuyo efecto fue atenuado por el mayor crédito en dólares (aumento de 2% mensual).

Por su parte, el crédito a las micro y pequeñas empresas (Mypes) registró un crecimiento interanual de 3,1% y una tasa de variación mensual de 0,3%.

Personas

El crédito a personas registró una tasa de crecimiento interanual de 9%, mientras que su tasa de crecimiento mensual fue 0,5%. Dentro de este segmento, el crédito de consumo registró una tasa de crecimiento interanual de 11,4%, que corresponde a una variación mensual de 0,4%.

Por su parte, la tasa de crecimiento interanual del crédito hipotecario fue 5,3% en octubre.

Dentro del segmento de consumo, el crédito vehicular presentó un crecimiento interanual de 10,9% (12,9% en septiembre) y una ratio de dolarización de 10,1%. Los créditos asociados a tarjetas aumentaron 1,9% mensual y registraron una ratio de dolarización de 12,7%.

De otro lado, el crecimiento interanual del resto de créditos de consumo se desaceleró de 11,8% en septiembre a 10,8% en octubre.

En cuanto al crédito hipotecario, la tasa de crecimiento interanual fue de 5,3%. El coeficiente de dolarización de estos créditos se redujo a 8,2% en octubre.

Con información al 22 de noviembre, la mayoría de las tasas de interés activas en soles disminuyeron en lo que va del trimestre. Así, luego de reducirse la tasa de interés de referencia a 7% en noviembre, esta se ubica en el mismo nivel que en octubre del 2022.

En el caso de los segmentos de créditos a empresas y personas, las tasas de interés tuvieron incrementos variados en función tanto de la distinta percepción de riesgo de los deudores como de la estructura de costos de cada línea de negocio.

Liquidez

La liquidez del sector privado aumentó 0,2% en octubre y, con ello, su tasa de crecimiento interanual se elevó a 0,2% (0% en septiembre).

La liquidez se incrementó 0,2% en el mes debido a un incremento del circulante (0,1%) y de los depósitos a la vista (1,8%).

CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO TOTAL, POR TIPO DE COLOCACIÓN ^{1/}

	Millones de S/		Tasas de crecimiento (%)				
	Oct-23	Dic-22/ Dic-21		Set-23/ Set-22	Oct-23/ Oct-22		Oct-23/ Set-23
		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú	
Crédito a empresas	249 588	8,4	-1,4	-3,9	3,0	-3,9	-0,3
Corporativo y gran empresa	131 390	6,9	1,2	-2,7	0,4	-2,7	-0,6
Medianas empresas	53 361	3,3	-13,7	-14,1	1,2	-13,7	-0,4
Pequeña y microempresa	64 837	17,0	7,7	3,5	10,5	3,1	0,3
Crédito a personas	169 788	15,9	15,9	9,6	9,0	9,0	0,5
Consumo	103 417	21,8	21,8	12,7	11,4	11,4	0,4
Vehiculares	3 140	15,9	15,9	12,9	10,9	10,9	0,3
Tarjetas de crédito	18 599	32,6	32,6	16,5	14,7	14,7	1,9
Resto	81 677	19,8	19,8	11,8	10,8	10,8	0,1
Hipotecario	66 372	8,0	8,0	5,2	5,3	5,3	0,6
Mivivienda	10 880	12,2	12,2	13,7	13,0	13,0	0,8
TOTAL	419 377	11,3	4,6	1,1	5,4	0,9	0,0

^{1/} Los saldos en dólares se valúan a tipo de cambio constante (S/ 3,81 por US\$).

Fuente: BCR

Por un lado, la liquidez en soles creció 0,2% en octubre, que se explica por el aumento del circulante (0,1%), de los depósitos a la vista (1%) y los depósitos de ahorro (0,3%). Ello fue atenuado por la caída de los depósitos a plazo (0,7%) y los depósitos por Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) en 3,2%.

Por su parte, la liquidez en moneda extranjera se elevó 0,1% en el mes, lo cual se reflejó en un mayor saldo de depósitos a la vista (2,9%), mientras que, por el contrario, los depósitos de ahorro, a plazo y CTS se redujeron (caídas respectivas de 1,7%, 1,8% y 2,8%).

El coeficiente de dolarización del crédito al sector privado se redujo a 23,8% en octubre.

Pasivos externos

En octubre, los pasivos externos de la banca disminuyeron en US\$4 millones. Por componentes de plazo, los pasivos de corto plazo aumentaron en US\$27 millones mientras que los pasivos de mediano y largo plazo de la banca se redujeron en US\$31 millones.

Para las empresas bancarias, la ratio de pasivos externos sobre crédito total al sector privado fue de 12,5% en octubre del 2023. Se observa que este coeficiente ha permanecido en un nivel aproximado de 13% desde inicios de año.

Esto refleja un menor apalancamiento de la banca con el exterior y una mayor proporción de fondeo más estable, tal como depósitos. Sin embargo, durante el 2022 y en el primer trimestre del presente año, la ratio se incrementó por el mayor aumento relativo de los pasivos externos en moneda extranjera.

Asimismo, esta definición incluye tanto los pasivos externos en moneda extranjera como los emitidos en moneda nacional por entidades financieras en el exterior. Los pasivos externos en soles ascienden a S/5.519 millones; mientras que, los pasivos externos en dólares, a US\$9.875 millones.

Ahorro

El saldo de ahorro en el sistema financiero aumentó 0,1% en octubre, con lo que se registra un crecimiento interanual de 4,1%. Este incremento mensual se explica por el mayor patrimonio de los fondos mutuos (0,9%).

Asimismo, en octubre, los índices bursátiles locales tuvieron resultados poco favorables: el índice principal (SP/BVL Peru General) y el índice selectivo (SP/BVL Lima-25) disminuyeron con respecto al mes anterior en 3,2% y 4,6%, respectivamente.

En octubre, la participación de las inversiones externas dentro del portafolio de inversiones de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) se redujo a 39% y la participación de las inversiones domésticas se elevó a 61%.

La participación de los depósitos en entidades financieras domésticas y de los valores de renta fija locales se elevó, respectivamente, a 4,4% y 34,9% en el mes.

Por otro lado, la contribución de los valores de renta variable se redujo a 22,9%. El coeficiente de dolarización total de la cartera de inversiones disminuyó de 54,5% a 53,5%.

CRÉDITO AL SEGMENTO DE EMPRESAS, SEGÚN MONEDA Y TAMAÑO DE EMPRESA

	Millones de S/ oct-23	Tasas de crecimiento (%)			
		ago-23/ ago-22	sep-23/ sep-22	oct-23/ oct-22	oct-23/ sep-23
Corporativo y gran empresa	131 390	-4,2	-2,7	-2,7	-0,6
M.N.	59 338	-12,9	-13,2	-10,6	1,8
M.E. (US\$ Millones)	18 911	4,2	7,7	5,0	-2,5
Dolarización (%)	54,8	55,0	55,9	54,8	54,8
Medianas empresas	53 361	-14,0	-14,1	-13,7	-0,4
M.N.	38 320	-17,6	-17,2	-17,3	-1,4
M.E. (US\$ Millones)	3 948	-2,7	-4,7	-3,0	2,0
Dolarización (%)	28,2	27,2	27,5	28,2	28,2
Pequeña y micro empresa	64 837	3,9	3,5	3,1	0,3
M.N.	63 157	4,0	3,6	3,2	0,3
M.E. (US\$ Millones)	441	1,3	0,3	-0,8	-0,5
Dolarización (%)	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6
TOTAL	249 588	-4,6	-3,9	-3,9	-0,3
M.N.	160 815	-8,4	-8,4	-7,5	0,5
M.E. (US\$ Millones)	23 300	3,0	5,3	3,4	-1,7
Dolarización (%)	35,6	35,6	36,1	35,6	35,6

Nota: Los criterios para clasificar los créditos a empresas por segmento de crédito se realiza de acuerdo a la SBS. Mediante la Resolución N° 02368-2023 del 14 de julio de 2023, la SBS modificó la definición del crédito a empresas por segmento. En paréntesis, la información válida hasta junio 2023.

Corporativo: Ventas anuales superiores a S/ 200 millones (ídem).

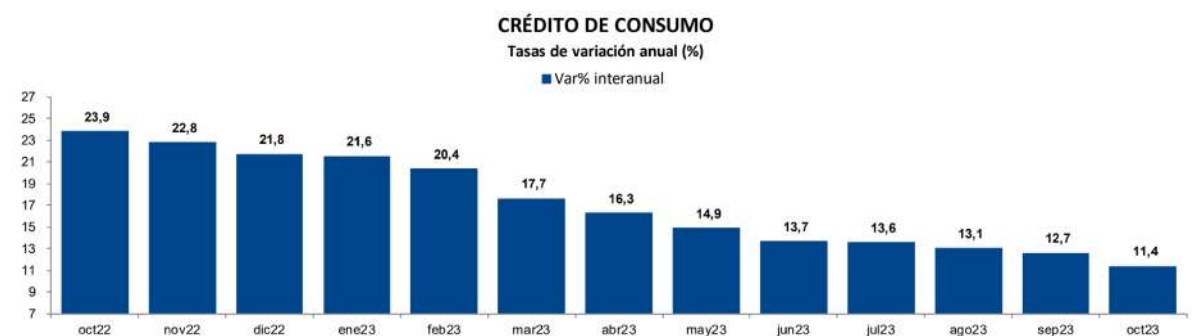
Grandes empresas: Ventas anuales entre S/ 20 millones y S/ 200 millones (Ventas anuales entre S/ 20 millones y S/ 200 millones; o mantener emisiones en el mercado de capitales el último año).

Medianas empresas: Ventas anuales entre S/5 millones y S/ 20 millones (Endeudamiento total superior a S/300 mil o ventas anuales no mayores a S/20 millones).

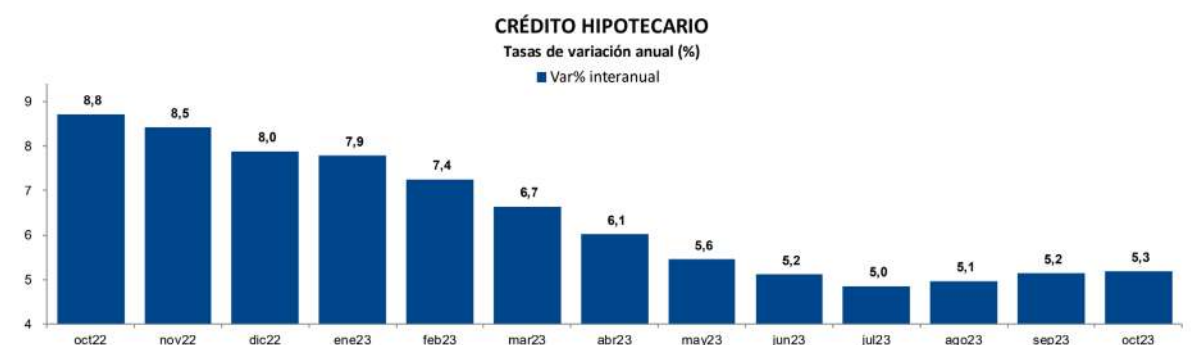
Pequeñas empresas: Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total mayor a S/20 mil (Endeudamiento total entre S/ 20 mil y S/300 mil).

Microempresas: Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total menor a S/ 20 mil (Endeudamiento total no mayor a S/ 20 mil).

Fuente: BCR



Fuente: BCR



Fuente: BCR

El 72% de transacciones monetarias realizadas en el BCP hasta octubre fueron vía digital frente al 59% del 2022

La utilización de todos los medios de pago crece entre el 2022 y el presente año, con excepción de la tarjeta de crédito que decrece de 42% a 39% entre ambos años, según la encuesta de Ipsos sobre compras por internet en el 2023 realizada por encargo del BCP.

El 57% de los peruanos urbanos entre 18 y 70 años ya compra en línea, lo que equivale a 8,6 millones de personas, un número relevante cuyo crecimiento se ha ido acelerando desde que se inició la pandemia de la COVID-19 en el 2020, informó Francesca Raffo, gerente general adjunta de Transformación e Innovación del BCP.

“Estos consumidores no son 100% digitales o presenciales, sino que son un poco de ambos, y van seleccionando sus preferencias en base a sus costumbres y las actividades que realizan. Así, el 83% también declara que valora una atención a cargo de personas”, señaló en base a una encuesta de Ipsos sobre compras por internet en el 2023 realizada para el BCP.

Si bien a nivel de género no hay mucha diferencia en cuanto al consumo por internet, por nivel etario los más jóvenes se adaptan más rápido a este tipo de consumo, por ejemplo, el 73% de los que tienen de 25 a 35 años, y por nivel socioeconómico, el A (96%) y B (87%), son los que más lo usan. Por ámbito geográfico, Lima (65%), frente al resto de las ciudades del país (49%), tiene un mayor porcentaje de personas que realizaron compras en línea en los últimos 12 meses.

Igualmente, el cliente prefiere el uso del smartphone como medio para sus transacciones digitales, así lo afirma el 73% de los entrevistados por Ipsos; y, entre los productos o servicios que han consumido en los últimos 12 meses, los 3 más relevantes son alimentos (el 84%), moda (el 66%) y cuidado personal (el 65%), lo que muestra que estas son las industrias con las que el cliente más digitaliza sus compras.

Otro resultado significativo es que la utilización de todos los medios de pago crece entre el 2022 y el presente año, con excepción del uso de la tarjeta de crédito que decrece de 42% a 39% entre ambos años, según muestra la encuesta de Ipsos realizada a 400 entrevistados.

Entre todos los medios de pago utilizados cuyo uso crece, el de las billeteras digitales muestra un crecimiento exponencial al pasar de 30% en el 2022 a

64% en el 2023. Ello en gran medida porque el 93% de los entrevistados aseguraron usar Yape, la billetera digital del BCP, porcentaje superior al 79% que lo aseguró el año pasado.

Inclusión financiera

Raffo también recordó que la inclusión financiera, según el Índice de Inclusión Financiera Credicorp 2023, es baja en el Perú pues solo ha subido del 39,8% el año pasado al 43,3% en el presente año, avance atribuible a las billeteras digitales.

“Tenemos mucho camino por recorrer, somos el sexto país de 8 países de la región evaluados en este indicador. Hay un espacio importante para la digitalización de la banca”, manifestó.

Consideró un hito muy relevante que el nivel de población bancarizada en el Perú (54%) haya superado a los no bancarizados (46%), en especial, entre las personas entre 25 y 39 años, el segmento etario mucho más bancarizado (61%), según la Encuesta Ipsos Bancarización 2022.

“Entre los bancarizados, el producto más demandado es el acceso al crédito (55%), por ello, los bancos tenemos que trabajar mucho más en dar un mayor acceso al crédito no solo a nivel de canales, como billeteras digitales y banca móvil, sino también mediante la creación de productos”, señaló.

Subrayó que ello tiene que ver con cómo acercar los productos crediticios a los diferentes segmentos de clientes de múltiples características, como las geográficas, etaria, de género o actividad laboral.

La encuesta también muestra que cuando los clientes tienen que retirar dinero prefieren el cajero automático (74%), seguido de la banca móvil a través de aplicativos (55%) y las agencias bancarias (50%).

BCP

Raffo también afirmó que, del total de transacciones

monetarias realizadas en el BCP hasta octubre del presente año, el 72% fueron hechas por la vía digital, mientras que en el 2022 esta cifra cerró en 59%.

De esta manera, el porcentaje de consumidores digitales atendidos por el BCP ha continuado en aumento este año, si en el 2019 el 28,8% del total lo eran, al cierre del 2022 fueron el 55,6% y a septiembre del presente año la cifra alcanza al 65,1% del total.

Los clientes de banca móvil del BCP superan los 9 millones a octubre del presente año, mientras que los de billeteras digitales, a través de Yape, son más de 13,7 millones.

Asimismo, a septiembre del presente año, ha aumentado en 168,3% el número de transacciones por canales digitales del BCP, si se compara con las cifras al mismo mes del 2022.

Este crecimiento de la digitalización coincide con la expansión de Yape, por ejemplo, en el mes de septiembre, esta herramienta sirvió para realizar más de 186 millones de transacciones monetarias, equivalente, en promedio, a 72 ‘yapeos’ por segundo durante ese mes.

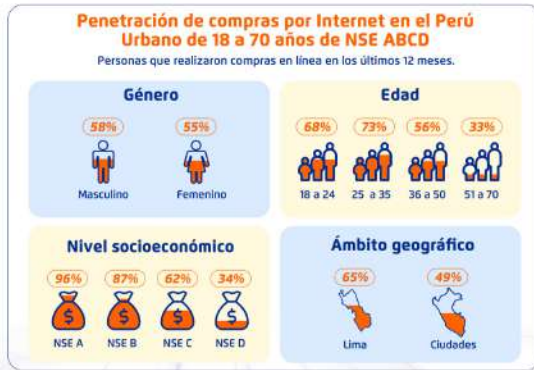
De todas las transacciones hechas en el BCP, incluidos los canales tradicionales (ventanilla, cajeros, agentes, etc.), el 65,8% se hicieron vía Yape en lo que va del año hasta octubre.

Finalmente, Raffo informó que las ventas digitales de los productos que comercializa el BCP pasaron de 50% en diciembre del 2021 a 60,3% en septiembre del 2023, y la mitad de los servicios que ofrece el banco (el 51,3% a septiembre) fue a través de canales digitales.

“El cliente no solo es digital, no solo es físico, tiene necesidades y las va atendiendo con la menor fricción que sienta o como mejor le parezca. Por eso, nuestro objetivo es darle acceso a través de todos los canales de atención, y que cada uno de estos canales cumpla con una mejor experiencia”, concluyó.

Características del comprador por Internet

Los jóvenes entre **18 y 35** años de los niveles socioeconómicos **A y B** son los que prefieren comprar en línea.



Fuente: Ipsos - Compras por Internet (en el último año).



Dispositivos utilizados para comprar

El **smartphone** es el dispositivo más utilizado por todos los sectores socioeconómicos para comprar en línea.

Lo que compran: La alimentación, la moda y el cuidado personal encabezan el tipo de productos adquiridos por Internet.

PRINCIPALES RESPUESTAS	% TOTAL
Smartphone	73%
PC o laptop	60%
Tablet	13%
Smart TV	10%
Consola de videojuegos	3%



Fuente: Ipsos - Compras por Internet.



Medios de pago utilizados



Del 2022 al 2023, el uso de billeteras digitales para compras online se ha más que duplicado.

93% del total de encuestados es **Yapero**.
En el 2022 fue de **79%**



Fuente: Ipsos - Compras por Internet.



Aplicaciones de pago usadas para compras en línea



Es la aplicación de pago **más utilizada** por los entrevistados.



64% de personas usa billeteras digitales en sus compras en línea.

En el **2022** fue apenas **30%**.

También ha aumentado la oferta de billeteras digitales disponibles.

Fuente: Ipsos compras por Internet 2023 (pregunta de respuesta múltiple: ¿Cuáles aplicaciones usaste para pagar tus compras por Internet en los últimos 12 meses?)



BANCA RIZADOS EN GENERAL

¿Qué canales financieros prefieren los bancarizados?



Usan en promedio **3 canales financieros**, donde predominan los cajeros automáticos:



El incremento en las billeteras digitales es el más significativo al pasar de **44%** en 2020 a **48%** en 2022.

Fuente: Ipsos Perú - Bancarización 2022.



Transacciones monetarias por canales digitales

- En un año, Yape aumentó el número de transacciones mensuales en **más de 250%**.
- En general, el número de transacciones mensuales por canales digitales **aumentó en 168.3%**
- Todavía hay oportunidad de aprovechar el auge de las herramientas digitales.



Fuente: BCP

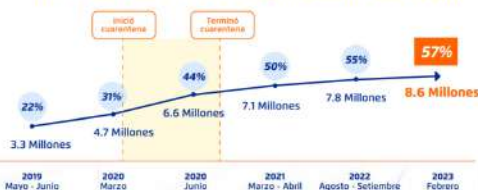


¿Por dónde compra el consumidor de hoy?

96% compra presencialmente en las tiendas y aún valora la atención humana (Ipsos). Pero el porcentaje de peruanos que compra en línea* continúa en aumento (Ipsos - compras por Internet).

Via son **8.6 MILLONES** los peruanos que compran en línea. La pandemia ofreció un empujón a la proliferación de este método de compra.

En el Perú urbano de 18 a 70 años de los NSE ABCD



83% prefiere que lo atienda una persona.

*Se considera como compradores en línea a los que compran en páginas web, aplicaciones, y redes sociales.



El cliente sigue siendo diverso



En el 2023, el **8%** de todas las transacciones realizadas fueron hechas por las vías tradicionales (ventanilla, cajero, agentes, etc.).

El BCP, por ello, continúa invirtiendo en la calidad y la experiencia en sus canales tradicionales, apostando por la multicanalidad.



Billetera de Google ya se puede usar en Perú con las tarjetas de las principales entidades financieras

En esta primera etapa, se incorporaron a la Billetera de Google las tarjetas American Express, Mastercard y Visa de BCP, BBVA, Caja Arequipa, Interbank, Máximo y Scotiabank. También se podrá guardar las tarjetas de embarque de más de 30 aerolíneas y hacer actualizaciones automáticas del estado de los vuelos.

Google lanzó recientemente su billetera virtual para el mercado peruano. La Billetera de Google, una app que está presente en más de 70 países, llega al mercado local con el propósito de ofrecer a los usuarios una manera fácil y universal de acceder a sus tarjetas de crédito y débito y realizar pagos sin contacto desde sus dispositivos Android y Wear OS, gracias a su integración con Google Pay.

La aplicación ya está disponible para descargar en Google Play Store de forma gratuita.

El beneficio principal de la Billetera de Google es la capacidad de realizar pagos sin contacto. Para lograr eso, la compañía trabaja de la mano con los principales actores del ámbito financiero.

Para el lanzamiento, en esta primera etapa, se incorporaron a la Billetera de Google las tarjetas American Express, Mastercard y Visa de BCP, BBVA, Caja Arequipa, Interbank, Máximo y Scotiabank.

“El objetivo es brindar, cada vez a más personas, la accesibilidad que necesitan, y con ello, facilitar la conexión ideal que debe existir entre clientes, comerciantes y emisores”, comentó Gonzalo Mariátegui Pastor, director comercial para la industria de Retail, Finance y Educación de Google Perú.

Explicó que la Billetera de Google es una herramienta pensada en las necesidades actuales de los usuarios y que será útil de manera local e internacional. Por ello, invitó a más organizaciones y desarrolladores en el país a que integren sus servicios a esta nueva plataforma que, afirmó, beneficiará a todos los peruanos.

Avances en Perú

Según la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc), en los últimos años se ha registrado un significativo incremento en el uso de las billeteras digitales.

En el 2022, el número de transacciones realizadas a través de estas herramientas se triplicó en comparación al año anterior, lo que ha llevado a que, hasta la fecha, haya 17 millones de usuarios de billeteras digitales en Perú.

Además, de acuerdo con un estudio encargado por Google a la empresa de investigación de mercado Offerwise en el país, el 62% de los encuestados indica utilizar frecuentemente las billeteras digitales como método de pago preferido.

Los principales motivos para su uso incluyen la percepción de que son la opción más segura de pago (46%), seguido por la capacidad de realizar compras en línea (43%) y la posibilidad de aprovechar los beneficios que ofrecen (39%).

“La digitalización es un fenómeno que ha avanzado sorprendentemente en el mundo y sobre todo en Perú. Hoy el celular se convirtió en una herramienta fundamental que nos permite resolver muchas necesidades de nuestro día a día y desde Google queremos seguir facilitándole la vida a las personas a través de soluciones digitales que sean seguras, sencillas y gratuitas”, indicó Edgardo Frías, director general de Google Chile y Perú.

Agregó que, por ello, luego de trabajar en conjunto con el ecosistema local, lanzaron la Billetera de Google en el Perú, para seguir construyendo un ambiente digital acorde al contexto.

Frías también invitó a que más socios puedan integrarse a la billetera para que las personas tengan en un solo lugar todo lo que necesiten como entradas a conciertos, cines, pases de abordar y más.

Google Pay

Google Pay está integrado a la Billetera de Google, lo que garantiza que los usuarios puedan realizar transacciones de forma segura a través de dispositivos Android con tecnología NFC y Wear OS. Google Pay no cobra comisiones a usuarios, comercios ni emisores por cada transacción.

El proceso para agregar una tarjeta de crédito o débito a la Billetera de Google es muy sencillo. Una vez en la aplicación, los usuarios deberán seleccionar “Añadir a la billetera” y, finalmente, acceder a la opción “Agregar tarjetas de pago”.

Si el usuario ya tiene tarjetas registradas anteriormente en la cuenta de Google, se le consultará si desea agregarlas.

Antes de finalizar el proceso, el usuario deberá aceptar los términos y condiciones de la entidad emisora.

Además, utilizando la cámara del dispositivo móvil, el usuario podrá escanear y registrar sus tarjetas.

Tarjeta de embarque

Al igual que las billeteras convencionales, la Billetera de Google permitirá almacenar elementos esenciales como las tarjetas de embarque.

Las mismas podrán agregarse una vez realizado el check in y, desde la billetera, se podrá ver toda la información disponible, al igual que en una tarjeta física, como nombre del pasajero, puerta de embarque, número de vuelo, hora de embarque y salida, grupo de embarque y número de asiento.

Además, la información brindada por la aplicación se actualizará en todo momento. De esta forma, el usuario sabrá sobre el estado de su vuelo, la hora estimada de salida, entre otros detalles. Esto es gracias a su integración con Google Vuelos.

De momento, las personas podrán registrar las tarjetas de embarque de más de 30 aerolíneas internacionales, entre las que se destacan Latam, Gol, United, Lufthansa, Aeroméxico, KLM y Air France.

Seguridad

La seguridad y la privacidad están integradas en cada parte de la Billetera de Google. Esta es más segura que las tarjetas de plástico. Los números de tarjetas reales nunca se comparten, lo que mantiene protegidos a los usuarios y emisores.

Otro de los aspectos clave de la Billetera de Google es la seguridad y la privacidad de sus datos. La aplicación brinda distintas capas de seguridad para que el usuario pueda utilizarla tranquilamente.

Tarjeta virtual del dispositivo: Cuando los usuarios agregan una tarjeta de pago a Google Wallet, se crea una tarjeta virtual específica del dispositivo, conocida como token de dispositivo, por lo que su número de tarjeta real no se almacena en su dispositivo ni se comparte con los comerciantes.

- **Bloqueo de pantalla:** Como paso importante para utilizar la aplicación, se tendrá que habilitar el bloqueo de pantalla como medida de seguridad. Antes de cada pago, el usuario deberá desbloquear el dispositivo con su método de seguridad predefinido.

- **Encontrar un dispositivo:** Se trata de una función que permite bloquear, cambiar la contraseña e incluso eliminar la información del dispositivo en caso de robo o pérdida.

Adicionalmente, la Billetera de Google cuenta con ajustes granulares para una mejor gestión de la configuración de privacidad y para que las personas tengan total control sobre la información que se guarda en su cuenta de Google. Estos ajustes se pueden cambiar en cualquier momento, desde la misma aplicación o desde la computadora.

Acerca de Google

Google es una empresa global de tecnología que se dedica a mejorar las formas en que las personas se conectan con la información.

Las innovaciones de Google en la búsqueda por Internet y la publicidad, han hecho de su sitio web uno de los principales productos de Internet, y su marca, es una de las más reconocidas en el mundo.



La digitalización es un fenómeno que ha avanzado sorprendentemente en el mundo y sobre todo en Perú, afirmó Edgardo Frías.

BCP: Fortalece el avance de la digitalización en el país

El BCP afirmó que la Billetera de Google permite a las personas moverse por el Perú y el resto del mundo sin tener que preocuparse por la seguridad, la privacidad de sus datos o contar con la tarjeta en físico al momento de hacer un pago.

“Estamos contentos de que nuestros clientes ya pueden hacer uso de la Billetera de Google para facilitar sus pagos con tarjetas de crédito o débito Visa usando su celular. Este tipo de alternativas fortalece el avance de la digitalización en el país”, manifestó Laura Casinelli, gerente de Medios de Pago del BCP.



Caja Arequipa: Beneficia a 800 mil de nuestros usuarios

Caja Arequipa dijo que se convierte en la primera institución microfinanciera del sistema financiero peruano en unirse a la Billetera de Google, junto a los 4 principales bancos del país, lo que demuestra su compromiso en ofrecer a sus clientes las últimas tecnologías disponibles.

Indicó que esto significa que más de 800 mil usuarios de las tarjetas de débito de Caja Arequipa podrán disfrutar de una experiencia de pago sin contacto segura y conveniente, lo que representa un hito en la digitalización de las instituciones microfinancieras del Perú.



Pomelo y Visa se unen para potenciar las finanzas embebidas en Perú

A través de la tecnología de Pomelo y de la red global de Visa, fintechs, bancos, y empresas peruanas en proceso de transformación digital ya pueden acelerar y escalar sus procesos de emisión de tarjetas ofreciendo sus propias opciones de crédito y débito.

Pomelo y Visa anunciaron su alianza para ofrecer y robustecer la oferta de servicios financieros en el mercado peruano, lo que potenciará las finanzas embebidas y el proceso de modernización de la infraestructura tecnológica del país.

A través de la tecnología de Pomelo y de la red global de Visa, fintechs, bancos y empresas peruanas en proceso de transformación digital, ya pueden acelerar y escalar sus procesos de emisión de tarjetas.

“Gracias a esta alianza es posible que cualquier tipo de empresa pueda ofrecer sus propias opciones de crédito y débito. En el caso de las compañías tradicionales que deciden hacerlo, es fundamental poder contar con aliados estratégicos de confianza que les proporcionen una infraestructura tecnológica robusta. De esta manera, las mismas suman productos financieros a su propuesta de valor sin perder el foco en su core business”, dijo Carlos Marín, country manager de Pomelo en Perú y Colombia.

Por su parte, Visa, líder mundial en pagos digitales, reafirmó su rol como socio estratégico dentro del ecosistema de pagos en Perú, ofreciendo conectividad, escalabilidad y seguridad para que personas y comercios puedan acceder a los beneficios de las plataformas y los pagos digitales, contribuyendo así a la inclusión digital y financiera en el país.

“Estamos convencidos de que esta colaboración no solo impulsará la accesibilidad a los pagos digitales, sino que también garantizará a los consumidores finales la posibilidad de disfrutar de transacciones rápidas, seguras y convenientes”, comentó Gilberto Chaparro, gerente general de Visa Perú.

Inclusión financiera

Según el estudio Global Findex del Banco Mundial, Perú ha experimentado desde el 2014 un aumento de 30 puntos porcentuales en el promedio de adultos que tienen una cuenta. El 45% de los peruanos, hoy cuenta con una aplicación de pago o billetera digital, lo que le vale ser el segundo país con mayor crecimiento en la materia, después de Colombia.

Por eso, en el marco de un sistema financiero peruano que ha atravesado un proceso de transformación digital tan notorio, es fundamental que las compañías puedan brindar tecnología segura y ágil, motivo por el cual esta alianza es tan importante.

“El open banking está fomentando las finanzas embebidas que permiten ofrecer productos y servicios con mayor valor agregado a las fintechs y entidades financieras mediante el uso de la tecnología

reduciendo la complejidad y acelerando los tiempos de lanzamiento”, afirmó Marín.

Explicó que, por eso, Visa y Pomelo se unen para brindar acceso y facilidades financieras a fin de que los consumidores finales tengan una experiencia superadora. “La cohesión del ecosistema y el trabajo de colaboración con nuestros aliados permite el desarrollo de soluciones que contribuyen de manera clara a la inclusión financiera, la construcción de economías más prósperas y, sobre todo, con menos uso de efectivo”, afirmó, por su parte, Carlos José Pardo, líder de Fintech y Nuevos Jugadores para Visa en la Región Andina.

Finanzas embebidas

Cabe señalar que se denomina ‘finanzas embebidas’ a la integración de servicios financieros que realizan diferentes plataformas, de cualquier sector, a sus canales digitales para simplificar la experiencia del usuario y evitar la redirección de tráfico hacia otras webs.

Este concepto se desarrolló de la mano de un cambio de paradigma, donde el servicio se adapta al cliente y no al revés: con su incorporación se busca dar una solución digital completa, lo que incluye la posibilidad de poder realizar pagos, compras financiadas, solicitar créditos o tomar seguros.

Además, las finanzas embebidas contribuyen a la inclusión financiera. Las fintechs pueden llegar a nuevos segmentos de usuarios (los clientes de las marcas) y ofrecer productos financieros a medida a través de una interfaz y con una experiencia totalmente integrada.

Acerca de Pomelo

Pomelo es la empresa latinoamericana que desarrolla soluciones tecnológicas innovadoras de cards para que fintechs, bancos y empresas en proceso de transformación digital, lancen y escalen sus tarjetas de crédito, débito o prepago en cuestión de semanas.

La empresa fue fundada por Gastón Irigoyen, Hernán Corral y Juan Fantoni, ejecutivos con más de 15 años de trayectoria en la industria de pagos digitales y puestos de liderazgo en Mercado Pago, Mastercard y Naranja X. La empresa ha captado US\$60 millones de inversiones de fondos internacionales y emplea a 250 personas en Argentina, Brasil, México, Colombia, Perú y Chile.

Acerca de Visa

Visa es líder mundial en pagos digitales, facilitando transacciones de pago entre consumidores, comercios, instituciones financieras y entidades gubernamentales en más de 200 países y territorios.



José Pardo, líder de Fintech y Nuevos Negocios para Visa en la Región Andina; Carlos Marín, country manager de Pomelo en Perú; y, Gilberto Chaparro, gerente general para Visa en Perú, anuncian la alianza.

Pandero Casa y Pandero Auto se expanden con la apertura de nuevos puntos de venta

Los nuevos puntos de venta de Pandero Casa se ubican en Mall Aventura Comas y Mall del Sur en San Juan de Miraflores, en Lima, y Minka del Callao; mientras que los de Pandero Auto están en el distrito limeño de San Juan de Lurigancho y en la ciudad de Trujillo.

Pandero Casa, la unidad de negocios de la empresa de fondos colectivos Pandero, abrió 3 nuevos puntos de venta, a inicios de noviembre, los que se ubican estratégicamente en Mall Aventura Comas y Mall del Sur en San Juan de Miraflores, en la ciudad de Lima, así como en Minka del Callao.

Stephanie Harman, gerente de la Unidad de Negocios Pandero Casa, explicó que esta expansión responde a la creciente demanda en el sector inmobiliario de estos distritos y se alinea con la misión de Pandero de acercar opciones de financiamiento flexibles y competitivas a sus clientes. Actualmente, Pandero Casa cuenta con 16 puntos de venta y 100 colaboradores a nivel nacional.

Las proyecciones con la apertura de estos nuevos puntos de venta apuntan a un crecimiento adicional de 6% en la venta de certificados por mes, manifestó.

“Esta nueva apertura nos permite llegar a nuevos espacios y acercarnos aún más a nuestro público objetivo en los segmentos B- y C+ con interés en inmuebles con un precio promedio de US\$110 mil. Estamos seguros de que serán un gran beneficio para quienes buscan adquirir una vivienda”, expresó.

La modalidad de financiamiento de Pandero Casa permite a los clientes adquirir el certificado antes de buscar el inmueble, ofreciendo así una flexibilidad única en el mercado. Además, los gastos administrativos son altamente competitivos, lo que facilita el acceso.

Balance

En lo que va del 2023, Pandero Casa ha experimentado un crecimiento de 30% en comparación con el año anterior, gracias a la expansión de su canal de atención y la inversión en el canal digital, y se proyecta la venta de un total de 1.200 certificados al cierre del año.

“Nos distinguimos por ser la única empresa de fondos colectivos en operar completamente de manera digital, desde la prospección de clientes hasta el cierre de ventas”, declaró Harman.

Financiamiento adicional

Pandero Casa no solo facilita la adquisición de viviendas, sino que también brinda financiamiento para la

ampliación o remodelación de propiedades, así como la compra de locales comerciales para emprendedores.

Como parte de sus servicios adicionales, brinda asesoría en la selección y búsqueda del inmueble, así como apoyo legal en la revisión de documentación.

Para facilitar el proceso de compra, Pandero Casa opera con la misma calidad de servicio en cualquier punto de venta, evitando que los clientes tengan que trasladarse hasta sus oficinas. El equipo de asesores está capacitado para esclarecer cualquier duda en un proceso de compra.

“Cada vez nos buscan socios estratégicos como inmobiliarias y/u oficinas como agencias inmobiliarias con el objetivo de cubrir una necesidad de financiamiento de sus clientes”, comentó Harman.

Autos

Por su parte, Pandero Auto, la otra unidad de negocios de Pandero, inauguró nuevos puntos de venta en Lima, abarcando locaciones clave como Metro Venezuela, Real Plaza Salaverry, Jockey Plaza (segundo punto), Open Plaza Atocongo, Plaza Center Rex, Mall Plaza Comas y, en provincias, Plaza Center Moquegua se sumó a esta expansión.

Asimismo, ha introducido 2 nuevos puntos de venta especializados en vehículos seminuevos en el Centro Comercial Jockey Plaza y Centro Comercial Plaza San Miguel y abrió un nuevo punto en Mall Aventura San Juan de Lurigancho y una segunda ubicación en Mallplaza de Trujillo.

Robert Adrianzén, gerente comercial de Pandero Auto, señaló que cuentan actualmente con 46 puntos de venta a nivel nacional. “Hasta la fecha, el 2023 ha sido un año muy positivo para Pandero Auto, con la inclusión de 2 puntos adicionales proyectados para el cierre del año, la empresa experimentará un crecimiento cercano al 20%, lo que refleja la respuesta positiva del mercado a las alternativas ofrecidas por Pandero y al compromiso de nuestros colaboradores”, precisó.

Centros comerciales

La elección de centros comerciales como ubicaciones

estratégicas se fundamenta en el alto flujo de clientes, brindando a Pandero la oportunidad de exhibir los vehículos de las marcas asociadas y ofrecer una experiencia completa al cliente.

El público objetivo de estos nuevos puntos de venta es diverso, abarcando desde familias completas hasta personas que buscan vehículos por motivos laborales o personales, siendo el objetivo principal acercarse aún más a quienes buscan alternativas para la compra de autos nuevos.

“La expansión de Pandero Auto, responde a 2 factores clave: el lanzamiento del innovador programa Seminuevos y la estrategia de llegar a nuevos centros comerciales tanto en Lima como en provincia, maximizando la visibilidad de la marca y alcanzando a un mayor número de clientes potenciales. No solo buscamos un crecimiento comercial, sino también mejorar la experiencia del cliente”, comentó.

Explicó que se planifica repotenciar la marca en los puntos de venta, generando espacios más cómodos y familiares, por ejemplo, se han incluido áreas para niños, asegurando que toda la familia esté cómoda mientras se brinda información del sistema de fondo colectivo que administra Pandero.

Acerca de Pandero

Pandero es la empresa de fondos colectivos con más de 55 años de trayectoria en el mercado y una base mayor a 30.000 asociados. Cuenta con presencia en más de 45 puntos de venta a nivel nacional. Facilita el acceso al auto o inmueble propio, formando y administrando grupos de personas para que a través de pagos programados alcancen su meta de forma más fácil.

De acuerdo con el reglamento de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) por el cual se rige Pandero, los fondos colectivos son una modalidad bajo la cual se adquieren bienes y/o servicios a través de los aportes mensuales de un número determinado de personas naturales o jurídicas asociadas en un grupo, quienes autofinancian sus compras.

El público objetivo de Pandero es hombres y mujeres, que buscan un medio de financiamiento fácil y con cuotas accesibles.

MICROFINANZAS®

CAMPAÑA PUBLICITARIA 2024

Sé parte de la revista del sistema financiero peruano



Publicidad:
Efraín Yauri Paredes



51 964 965 156

Yape Tienda espera posicionarse entre las 5 principales tiendas online del país

En el primer mes de lanzamiento, Yape Tienda superó las 2.000 transacciones en un día que es una cifra relevante en comparación a otros e-commerce en el país, afirmó Giancarlo Casareto, gerente de la Unidad de Negocios Retail de Yape.

Yape lanzó oficialmente Yape Tienda, la nueva funcionalidad de la billetera digital que permite a los más de 13 millones de yaperos comprar artículos tecnológicos y de electrohogar, a través de la aplicación, y recibirlos directamente en sus casas.

“Este primer mes de lanzamiento superó nuestras expectativas. Con poca comunicación y teniendo un portafolio por ahora enfocado sólo en tecnología y electrodomésticos, pudimos superar las 2.000 transacciones en un día que es una cifra relevante en comparación a otros e-commerce en el país”, afirmó Giancarlo Casareto, gerente de la Unidad de Negocios Retail de Yape.

Actualmente cuentan con más de 2.000 productos publicados de tecnología y electrohogar pero, progresivamente, irán sumando más categorías hasta ofrecer más de 250 mil para fines del 2024. “Los productos más demandados fueron celulares, productos de audio y televisores”, detalló.

Explicó que el 25% de los clientes de Yape Tienda son de provincias y aspiran a ubicarse entre las 5 principales tiendas online del Perú en los próximos 12 meses.

“Queremos convertirnos en la tienda online preferida de los peruanos, ofreciendo un amplio surtido de productos, una experiencia de compra fácil y segura, entrega rápida, y un excelente servicio al cliente”, reveló.

Proceso

Para acceder a Yape Tienda, un yapero tiene que ir al menú de 3 líneas de la parte superior izquierda de la app y dar clic en la opción “Tienda”. Una vez dentro, el yapero puede mirar el catálogo de productos y agregar los que desee al carrito para ‘yapear’ el monto final y recibir la confirmación de compra.

Con esta confirmación, el yapero recibe un correo con la información de su pedido y la fecha de entrega. Yape Tienda cuenta con envíos en Lima y provincias.

Casareto explicó que, si bien hoy cuentan con 2 grandes categorías y un límite de compras diarias de S/3.000, en el corto plazo se sumarán otras categorías como belleza, accesorios de moda, hogar, mascotas, entre otros.

Adelantó que Yape Tienda está explorando la incorporación de nuevos medios de pago como tarjeta

de crédito y “buy now pay later” (compra ahora y paga después) para facilitar la experiencia de compra.

Yape Tienda se suma a las nuevas funcionalidades de Yape como lo son la compra de entradas para eventos y partidos de fútbol, compra de gift cards para juegos online, tipo de cambio, pago de servicios, recarga de celulares, préstamos, cobros a través de QR, entre otras.



Yape Tienda cuenta con más de 2.000 productos publicados en su catálogo y espera ofrecer más de 250 mil para fines del 2024, señaló Giancarlo Casareto.

MICROFINANZAS TV

Neisy Zegarra Jara Conducción



Wilber Dongo Díaz, gerente central de Negocios de Caja Arequipa.



Javier Ichazo Bardales, gerente general de Mibanco.



Rosa Higa Yshii, gerente central de Operaciones y Finanzas de Caja Ica.



Maria Pía Palacios, presidenta del Directorio de Caja Arequipa.



John Sarmiento Tupayachi, gerente de Servicios Corporativos de la FEPCMAC.



Raúl Velazco Huayhua, presidente de Directorio de Caja Cusco.

Síguenos en: microfinanzas.pe



Opinión

Reflexiones clave ¿Cómo lograr una entrevista laboral exitosa?



Rosario Almenara Díaz
Vicepresidenta, LHH DBM Perú

Has recibido una llamada para una entrevista laboral y te preguntas cómo prepararte para asegurar que la entrevista sea exitosa y, en especial, para poder convencer al entrevistador de que eres la persona ideal para cubrir la posición.

El entrevistador querrá conocer todo tu potencial, cómo actuarías en determinados casos y tu capacidad para liderar, crecer, priorizar, colaborar, adaptarnos y fortalecer la cultura empresarial.

Lo primero que debes hacer es investigar sobre la empresa, evalúa toda la información publicada, conversa con personas que conocen la empresa, revisa si ha habido algún cambio reciente, en sus líderes, estrategias o a nivel de la organización.

Luego, prepárate para responder estas 3 preguntas:

1. ¿Qué es lo más crítico para el éxito en la posición?

Revisa diferentes perfiles y requerimientos para posiciones iguales o similares a la posición a la que te han convocado y evalúa si tu perfil califica en todos los aspectos que hoy se solicitan para esa posición.

Es muy probable que te hayan convocado para reemplazar a alguna persona que no tiene la experiencia en aquello que hoy requiere la organización, algún cambio en el modelo del negocio, la implementación de alguna herramienta, o cómo ayudar en generar alguna transformación. Tienes que demostrar mucha seguridad y generar confianza, en especial en aquello que es crítico para la posición.

2. ¿Qué experiencias, conocimientos, destrezas y comportamientos son importantes y estratégicamente críticos para la empresa?

Hoy no sólo te van a evaluar en lo estrictamente funcional. Tienen que verte con una visión amplia, piensa más allá de tus responsabilidades funcionales más importantes, comenta sobre tus diversas experiencias gestionando cambios, y además siempre muestra tu versatilidad.

Es importante poner énfasis en el nivel de expertise requerido en lo digital, en qué certificaciones cuentas para cubrir posiciones financieras, de tecnología, calidad, operaciones, en mostrar un buen dominio del inglés, entre otros.

3. ¿Qué espera escuchar el entrevistador?

Este es el punto más importante de una entrevista laboral. No todo es preparación. Hay que saber leer al entrevistador, tener estrategias propias para responder adecuadamente y en línea con lo que te preguntan.

Siempre tienes que ir al punto. Responder lo que el entrevistador te pregunta, no dejes de responder algunos puntos que son clave, ni abras temas por los cuales no se te han preguntado.

Mi recomendación final es que debes ir a ganador. ¡Evalúate, prepárate y trabaja tus estrategias!

“Hoy no sólo te van a evaluar en lo estrictamente funcional. Tienen que verte con una visión amplia, piensa más allá de tus responsabilidades funcionales más importantes, comenta sobre tus diversas experiencias gestionando cambios, y además siempre muestra tu versatilidad”.

NUESTRA SOLIDEZ, PROTEGE TUS SUEÑOS

CUANDO TE SIENTES SEGURO,

¡confías!

BODEGA "Doña Julia"

La seguridad y confianza se construyen en los momentos de mayor incertidumbre, somos el sólido apoyo que te impulsa a avanzar.

Creemos en tus sueños y sobre todo, en tu espíritu emprendedor.

 **Caja Huancayo**
La Caja del Perú